



ACADEMIA MILITAR

Direcção de Ensino

Curso de Infantaria

TRABALHO DE INVESTIGAÇÃO APLICADA

**Empresas Militares Privadas na Guerra do Iraque: Virtudes  
e Defeitos no Desempenho Operacional**

AUTOR: Aspirante Aluno de Infantaria Guilherme Ramalho Gomes Sousa Neto

ORIENTADOR: Major de Infantaria Alexandre Carriço

LISBOA, AGOSTO DE 2010



ACADEMIA MILITAR

Direcção de Ensino

Curso de Infantaria

TRABALHO DE INVESTIGAÇÃO APLICADA

**Empresas Militares Privadas na Guerra do Iraque: Virtudes  
e Defeitos no Desempenho Operacional**

AUTOR: Aspirante Aluno de Infantaria Guilherme Ramalho Gomes Sousa Neto

ORIENTADOR: Major de Infantaria Alexandre Carriço

LISBOA, AGOSTO DE 2010

## **DEDICATÓRIA**

À minha família por fazer de mim quem sou hoje.

À minha namorada pelo empenho e dedicação que sempre demonstrou.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecer é uma forma de reconhecer o apoio e demonstrar o meu apreço e é isso mesmo que me proponho fazer seguidamente.

Todo o percurso desde que entrei na Academia Militar foi um período fascinante.

Os momentos de alegria, com misto de tristeza e muita provação e trabalho, tiveram um grande impacto na minha maneira de pensar e no molde da minha personalidade como homem e como militar.

Recordo as horas de treino, de esforço, de dedicação e de empenho e hoje olho para trás e sinto que valeu a pena. Estou orgulhoso. Esta jornada tortuosa por um lado, mas encorajadora por outro, fez-me trilhar caminhos onde uns momentos foram de superação de outros e proporcionou-me desafiantes experiências e saborosas vitórias.

Este é o trabalho final que encerra uma fase da minha vida que partilhei com os meus camaradas de curso da Academia Militar.

Ao completar o Trabalho de Investigação Aplicada, encerra-se o meu primeiro capítulo de vida militar, para se renovar nos seguintes que espero, sejam muito coroados e êxito.

Nunca é demais reafirmar o nosso orgulho e gratidão a todos aqueles que connosco de uma forma, ou de outra, tornaram isso possível.

Não querendo correr o risco de me esquecer de alguém por mero lapso, e não pela menor importância da participação oferecida, queria expressar o meu reconhecimento por todos aqueles que contribuíram directa ou indirectamente para este trabalho, mas não posso deixar de agradecer directamente a algumas pessoas em especial:

À minha mãe por todo o apoio incondicionalmente que sempre me prestou, estando sempre presente nos momentos que mais precisei, e dos princípios que sempre me transmitiu, tornando-me o homem que sou hoje;

Ao meu irmão pela sua inigualável amizade e por ser sempre alguém que eu posso contar para tudo;

Ao meu pai por sempre me ter apoiado em todas as minhas decisões e por me ter feito ver o caminho mais correcto, dando-me forças para continuar;

À minha avó por ter contribuído para eu ser quem sou hoje, e por ter sempre uma palavra amiga mesmo quando parece que nada está certo;

Ao meu avô que infelizmente faleceu durante o meu percurso na Academia Militar, mas que à sua maneira sempre apoiou todas as minhas decisões, sendo uma pessoa extremamente amiga do seu amigo;

À minha namorada pela paciência, compreensão, apoio contínuo, estímulo e pelo carinho que sempre fez questão de demonstrar;

Ao meu orientador Major de Infantaria Alexandre Carriço que sempre exigiu o melhor de mim para a realização deste trabalho, mesmo que por vezes me tenha feito pensar que seria uma tarefa quase impossível;

Por último à minha parelha que embora o tenha conhecido apenas na Academia Militar sempre me ajudou a ultrapassar algumas dificuldades, fazendo jus à definição de parelha “ligação, dependência e apoio”.

A todos, um muito obrigado

## ÍNDICE GERAL

DEDICATÓRIA .....	i
AGRADECIMENTOS.....	ii
ÍNDICE GERAL .....	iv
ÍNDICE DE FIGURAS .....	vi
ÍNDICE DE TABELAS .....	vii
RESUMO .....	viii
ABSTRAT .....	x
INTRODUÇÃO .....	1
CAPÍTULO 1 - ENQUADRAMENTO HISTÓRICO .....	8
1.EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE EMPRESAS MILITARES PRIVADAS (EMP's) ATÉ AO FINAL DA GUERRA FRIA.....	8
2.EMPRESAS MILITARES PRIVADAS VS MERCENÁRIOS.....	12
CAPÍTULO 2 - A PRIVATIZAÇÃO DA VIOLÊNCIA .....	16
1.O PÓS-GUERRA FRIA.....	16
2.O PÓS-11 DE SETEMBRO .....	21
3.AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS COMO UM FENÓMENO DE PRIVATIZAÇÃO DE FUNÇÕES DE SEGURANÇA E DEFESA ESTADO .....	24
4.O QUADRO NORMATIVO JURÍDICO .....	26
4.1.O QUADRO NORMATIVO JURÍDICO NACIONAL DE ALGUNS PAÍSES.....	27
4.2.O QUADRO NORMATIVO JURÍDICO INTERNACIONAL.....	31
CAPÍTULO 3 - CLASSIFICAÇÃO E ACTIVIDADES DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS.....	35
CAPÍTULO 4 - ESTUDO DE CASO: O PAPEL DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS NO IRAQUE .....	43
1.IMPLICAÇÕES LEGAIS .....	43
2.IMPLICAÇÕES POLÍTICAS .....	47
3.IMPLICAÇÕES ECONÓMICAS .....	50
4.POTENCIALIDADES E VULNERABILIDADES DETECTADAS .....	53
CAPÍTULO 5 - PERSPECTIVAS DE EVOLUÇÃO FUTURA DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS .....	60
CONCLUSÃO .....	65

BIBLIOGRAFIA.....	71
-------------------	----

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Classificação “Ponta de lança” .....	38
---	----



## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Classificação das empresas militares privadas segundo a <i>House of Commons</i> (2002).....	39
Tabela 2 - Classificação das empresas militares privadas segundo a IPOA.....	40
Tabela 3 - Classificação das empresas militares privadas segundo segundo Wulf.....	41

## RESUMO

As Empresas Militares Privadas marcam a sociedade contemporânea internacional na afirmação como actor preponderante no que ao emprego da força diz respeito.

A escolha deste tema, teve por base a sua actualidade, a controvérsia que gera e o facto de continuar a ser um fenómeno em expansão, facto pelo qual a procura de respostas é ainda uma constante e tem como principal objectivo analisar a possibilidade da sua complementaridade com os exércitos convencionais e verificar até que ponto essa relação será eficaz.

A pressão exercida pela opinião pública e pelos “*média*” condicionou e potenciou esta problemática, assistindo-se a um jogo de interesses onde se verifica um equilíbrio entre a oferta e a procura destes serviços no contexto actual.

Procurou-se fazer uma abordagem às raízes do que está na génese desta problemática e uma sinopse desde a antiguidade até ao período Pós Guerra Fria, altura onde se verifica o crescimento exponencial das Empresas Militares Privadas. Neste contexto visou-se explicar o fenómeno e o seu enquadramento na mudança do sistema internacional após a queda do muro de Berlim e consequentemente a queda do regime comunista da União das Repúblicas Soviéticas Socialistas.

Porém é após o 11 de Setembro de 2001, retratado nos ataques terroristas aos símbolos económicos e militares dos Estados Unidos que as Empresas Militares Privadas solidificam a sua posição, no que concerne aos conflitos contemporâneos.

A Guerra do Iraque revelou-se também preponderante na proliferação das empresas militares privadas. A *Blackwater*, a *Triple Canopy*, a *Aegis Defense Services*, entre outras de *importante relevo* são algumas das Empresas Militares Privadas, que ali actuam, tendo como objectivo a rentabilidade económica num mercado em que a procura de segurança se apresentou promissora com a privatização da violência.

Verificou-se também as implicações que, a interacção destas com os Estados, produzem no âmbito jurídico e no sistema internacional.

Como conclusão há a referir que sobre as Empresas Militares Privadas se podem fazer duas leituras e em dimensões opostas, isto é, podem ser extremamente importantes ou prejudiciais, dependendo de um conjunto de variáveis. Estas vão desde o objectivo da missão, tipo de conflito, teatro de operações, tipo de contrato, controlo exercido pelos contratantes, bem como todo o ambiente envolvente da sua actuação.

Em suma, cabe aos Estados e entidades interessadas realizar estudos quer de mercado, quer de objectivos, que permitam conhecer indicadores mais precisos relativamente à utilização destas empresas em complementaridade aos Exércitos.

**Palavras-chave:** Pós Guerra Fria, 11 de Setembro, privatização da violência, empresas militares privadas, *Blackwater*.

## **ABSTRACT**

The Private Military Companies mark international modern society as a main character in what concerns to the application of force.

Choosing this theme had as base its present time, the controversy that generates and the fact that it is still a growing phenomenon. Fact that the search of answers is still a constant and have as a main goal, to analyze the possibility of complementing itself with conventional Armies and verify it's efficiency.

Pressure made by public opinion and by the media have conditioned and enhanced this problematic where we watch a game of interests and where we verify a balance between offer and demand of this type of services in the present context.

A goal was to make an approach and a study of the roots of what is in the base of this problem, and a synapse since early times, until the post Cold War period, time when we registered the biggest exponential growth of Private Military Companies. In this context, we try to explain the phenomenon and its place in the change of the international system after the fall of the Berlin Wall and the consequent fall of the Communist Regime of the former USSR.

However it is after September 11, 2001, pictured in the terrorist attacks to the military and economic symbols of the United States, that Private Military Companies have solidified their position in what concerns to modern conflicts.

The Iraq War has revealed itself also as an important step in the proliferation of Private Military Companies. Blackwater, Triple Canopy, Aegis Defense Services, among others, are some of the private military companies' that are in Iraq, and have as a goal the economic profitability in a market where the search of safety as presented itself promising with the privatization of violence.

The interaction of Private Military Companies with the governments was studied and also its implications produced in the international and judicial system.

As a major conclusion, we find that in what concerns the Private Military Companies two kinds of readings cand be done, both in opposite dimensions. They can be extremely important or harmful, depending of a set of variables. These variables can go from the

mission goal, conflict type, operation scenario, contracts type, control made by the contractors, as well as the entire environment involved in its operation.

As a summary, it is responsibility of the governments and entities interested in Private Military Companies, to perform market studies, as well as goal studies that may allow to know more precise indicators that relate to the use of these companies as a complement to the Armies.

**Keywords:** Post Cold War, September 11, privatization of violence, Private Military Companies, Blackwater

## INTRODUÇÃO

*“O pressuposto de que a Arte da Guerra é sempre conduzida e materializada pelo Estado é errada”* (Magalhães, 2003: 1). Na verdade, o monopólio do Estado sobre as diferentes formas de violência tem sido a exceção e não a regra. O mercenarismo, prática da venda de serviços militares de soldados profissionais num combate externo ao seu país a troco de dinheiro, é tão antigo como a guerra (Singer, 2008). Mercenários foram usados na Primeira Guerra Púnica, em 264 A.C. e na Pérsia, contra Alexandre, o Grande em 334 A.C. Mais recentemente, o Reino Unido contratou 30.000 soldados alemães para lutar na Guerra da Independência Americana” (Magalhães, 2003: 1).

A Guerra da Independência Americana define-se como a revolta das treze colónias Britânicas instaladas no norte do continente americano contra a metrópole no último quartel do séc. XVIII, tendo os revoltosos conseguido a sua independência face ao império Inglês e a constituição da nação hoje conhecida como Estados Unidos da América (Infopédia, 2003-2010).

O emprego de empresas privadas fez-se sentir, durante o período da Guerra Fria, nomeadamente na Guerra da Coreia quando empresas civis eram contratadas de modo a providenciarem serviços de apoio de transporte e segurança de estradas e linhas férreas. De igual modo, durante a Guerra do Vietname, o recurso a contratos com empresas civis tornou privado a maior parte das capacidades logísticas nas zonas de operações (Campbell, 2000).

*“A conjuntura internacional sofreu profundas alterações após a queda do Muro de Berlim e sobretudo após o 11 de Setembro. No actual sistema internacional caracterizado pela sua complexidade, não linearidade, imprevisibilidade, heterogeneidade, mutabilidade e dinamismo, a ameaça que mantinha coordenadas de espaço e de tempo bem definidas, desapareceu, dando lugar a um período de anormal instabilidade, com uma série de riscos e perigos, uns novos, outros antigos, que apenas subiram na hierarquia das preocupações dos Estados. A comunidade internacional, habituada a um equilíbrio pelo terror do holocausto nuclear, foi assim forçada a reconhecer que, para além do Estado, existiam outros actores que empregavam a força, como instrumento nas relações internacionais, situação que, apesar de não ser nova, influenciaria decisivamente o fenómeno da Guerra a partir da última década do séc. XX. Hoje, a violência global é assimétrica e permanente, não tem origem clara e pode surgir em qualquer lugar. Para muitos*

*trata-se de uma situação típica do mundo tendencialmente unipolar do ponto de vista do esforço militar. A actual conjectura internacional, onde o papel do Estado soberano está em crise, também se caracteriza pela flexibilidade do conceito de fronteira e pela aceitação de situações de cidadanias múltiplas e de governos partilhados. As Guerras contemporâneas, acentuadamente depois de 1945, tornaram-se cada vez menos entre Estados e passaram a contemplar outros actores, infra-estatais, que perseguem múltiplos e diversos objectivos, que obedecem a lógicas racionais também diferentes, assemelhando-se muitas vezes a uma luta pela sobrevivência, sem regras e sem objectivos claramente definidos. Os Estados podem entrar em Guerra contra uma rede terrorista, uma milícia, um movimento independentista, um exército rebelde ou ainda contra o crime organizado. As Guerras irregulares<sup>1</sup>, podem também ser travadas entre dois ou mais grupos organizados, não envolvendo nenhum Estado. No caso dos países menos desenvolvidos, onde são inúmeros os Estados que jamais foram capazes de se afirmar face a outras entidades sociais, observa-se que, no decorrer de confrontos violentos, a distinção entre Estado, Forças Armadas e população começou a esbater-se, antes mesmo de ter sido correctamente estabelecida. Na História, existiram as estruturas tribais, as estruturas feudais, as associações religiosas, os bandos de mercenários ao serviço dos senhores da Guerra e mesmo, organizações comerciais. Muitas destas entidades não eram sequer políticas nem detentoras de soberania. Não possuíam governo nem Forças Armadas, mas defrontavam-se em Guerras e campanhas bem organizadas” (Proença, 2009: 1-3).*

Neste século, as guerras desenvolveram-se, com fortes desequilíbrios quantitativos e qualitativos, onde surge um novo e discreto instrumento de intervenção, as Empresas Militares Privadas (EMP.'s).

O *Democratic Control of Armed Forces* (DCAF), define as EMP.'s como sendo “ *empresas que oferecem serviços especializados relacionados com a Guerra e outros conflitos, incluindo operações de combate, planeamento estratégico, informações, apoio operacional e logístico, treino, compras e manutenção*” (DCAF, 2008: 1).

Tais empresas são caracterizadas por uma estrutura organizacional peculiar, do tipo empresarial e por uma actividade cuja finalidade é o lucro e não as motivações políticas.

As EMP.'s podem ser grandes ou pequenas, variando de pequenas empresas de consultadoria, até grandes multinacionais. “*Embora as primeiras empresas militares privadas tenham surgido durante a Segunda Guerra Mundial, mudanças geopolíticas e a reestruturação das Forças Armadas de muitos países no período Pós-Guerra Fria, impulsionaram o rápido crescimento da indústria militar privada*” (DCAF, 2008: 1).

As EMP.'s têm uma crescente proeminência na guerra contemporânea. As operações militares desencadeadas pelos Estados Unidos no período Pós-Guerra Fria, desde o Golfo Pérsico (1991) à recente operação contra o Iraque, registam um envolvimento crescente destas empresas.

---

<sup>1</sup> Também designadas por não convencionais, definem-se como conflitos que não envolvem Forças Armadas num campo de batalha, nem recorrem a operações tradicionais no mar e no ar. (Proença, 2009).

*“A crescente participação de EMP.’s nos conflitos tem levado a que sejam frequentemente rotuladas como “mercenários”, “cães de guerra”, fora-da-lei que espalham desordem e morte. No entanto, estas empresas estão devidamente registadas e comercializam os seus serviços no mercado aberto, oferecendo uma vasta quantidade de serviços para uma grande variedade de clientes, desde governos soberanos a agências internacionais, embaixadas e entidades corporativas. As EMP.’s alegam que trabalham só com governos ou grupos internacionalmente legitimados e que os mercenários são menos selectivos em relação ao tipo de clientes. Enquanto os mercenários negam a participação em operações militares, as EMP.’s publicitam os seus serviços. Por outro lado, estas empresas podem operar simultaneamente em múltiplos teatros de Guerra enquanto os mercenários estão limitados a um único de cada vez, reconhecendo que muitos clientes não têm dinheiro, o pagamento é feito muitas vezes, sob a forma de concessões de diamantes e petróleo. A sua principal motivação é o lucro a longo prazo, enquanto os mercenários são motivados por lucro rápido ou pela aventura” (Magalhães, 2003: 1)*

É nos países Africanos que muitas destas firmas operam. As EMP.’s demonstram interesse por África devido à sua grande riqueza em recursos naturais. Os governos africanos utilizam-nas para atingirem níveis de poder para além das suas capacidades reais, de forma a assegurarem vitória contra os seus inimigos. O *boom* destas empresas em África começou em 1992. Em 1997, foi estimado que só em Angola estariam a operar 90 firmas. Em muitos casos, Angola tem sido a “cobaia” para o desenvolvimento destas empresas. O uso das empresas nesses conflitos tem levantado questões que se relacionam com os meios usados no conflito de forma a controlar o terreno político e os recursos naturais (Proença, 2009).

As Empresas Militares Privadas são uma solução para governos que não têm recursos suficientes para construir e manter Forças Armadas efectivas, pois *“podem ajudar a criar condições para negociações políticas, construir um Estado e instaurar uma democracia. Mais, podem eventualmente fazê-lo melhor, mais depressa e com custos mais baixos quando comparadas com a ONU (Organização das Nações Unidas)”*<sup>2</sup> (Magalhães, 2003: 3).

*“Numa época em que os políticos têm dificuldades em explicar aos seus eleitores baixas humanas e as verdadeiras razões do seu envolvimento, as EMP.’s aparecem como um instrumento perfeito”* (Magalhães, 2003: 3).

Como exemplo de tal afirmação, temos a situação que ocorreu na Croácia. A Empresa Militar Privada MPRI *“celebrou com o governo croata um contrato segundo o qual se comprometeria a apoiar o programa de transição das suas Forças Armadas numa configuração do tipo Pacto de Varsóvia para um modelo profissionalizado ao estilo ocidental, com capacidades estratégicas a longo prazo. Mas a actividade mais emblemática é o contributo que a empresa não assume abertamente – dado à Operação Tempestade, um*

---

<sup>2</sup> A Direcção Geral da Política de Justiça (DGPJ) define a ONU como “uma instituição internacional formada por 192 Estados Soberanos e fundada após a Segunda Guerra Mundial para manter a Paz e a Segurança no mundo, fomentar relações amistosas entre as nações, promover o progresso social, melhores padrões de vida e direitos humanos. Os membros são unidos em torno da Carta das Nações Unidas, um tratado internacional que enuncia os direitos e deveres dos membros da comunidade internacional.” (DGPJ, 2009)



*ataque coordenado levado a efeito pelas forças croatas, em 1995, contra a região Krajina, então sob domínio sérvio.” (Vaz, 2000: 490). Apesar da empresa ter negado o envolvimento, analistas afirmam que a doutrina Americana Air Land Battle 2002<sup>3</sup>, foi usada pelos Croatas contra os Sérvios de Krajina, mudando o curso da guerra a favor dos primeiros.” (Magalhães, 2003: 3). Finalmente, ao abrigo dos Acordos de Dayton e nos termos do programa de equipamento e treino, a MPRI, instalou-se na Bósnia, com a missão específica de apoiar a transformação do Exército da Federação Croato-Muçulmana numa força auto-suficiente e completamente operacional, capaz de garantir a segurança da Federação e a estabilidade da região, bem como de deter qualquer agressão terrestre do Exército sérvio bósnio” (Vaz, 2000: 491).*

*“O outsourcing militar parece ter futuro, uma vez que a procura de melhores capacidades militares parece não cessar. Em muitos países, as EMP.’s tomam conta da esfera militar, sendo a Arábia Saudita o melhor exemplo.” (Magalhães, 2003: 3).*

*“O mundo está a enfrentar uma situação de regresso ao primitivo, favorecendo o falhanço do Estado e o crescimento da violência internacional não estatal, em casos extremos, privatizada, perdendo o estado o uso exclusivo da força” (Magalhães, 2003: 3). “Passou a haver uma desmilitarização da Guerra, no sentido em que, os objectivos civis não se distinguem dos militares e a violência extrema é exercida contra não-combatentes e sobre todos os domínios da vida social” (Proença, 2009: 3).*

O que actualmente separa a guerra da barbárie é a existência do conceito da honra do soldado (Proença, 2009).

*“Tendo em consideração que os actores deste tipo de conflito são outros, o seu carácter teve de evoluir: são guerras irregulares, estruturais ou temporalmente assimétricas, sem frentes, sem campanhas, sem bases, sem uniformes, sem respeito pelos limites territoriais, de objectivos fluidos, de combate próximo, estando os combatentes misturados com a população que utilizam como escudo e, se necessário, como moeda de troca. Os seus pontos fortes estão na inovação, na imprevisibilidade, onde os fins justificam os meios, empregando por vezes o terror, onde o estatuto de neutralidade e a distinção civil/militar desaparecem. Estas guerras de hoje não são apenas mais comuns do que no passado, mas são também estrategicamente mais importantes e desenvolvem-se em teatros de operações urbanos” (Proença, 2009: 3).*

Este trabalho de investigação aplicada tem como principal objectivo dar a conhecer uma problemática recente, e que só nos últimos anos começou a ser abordada com maior profundidade, especialmente nos Estados Unidos. Pretendo que este trabalho seja uma base para eventualmente possibilitar futuros estudos e análises de comparabilidade quanto ao desempenho operacional dos Exércitos e a forma como o poder político as pode encarar: como complementares, ou em algumas situações, como substitutas dos Exércitos.

---

<sup>3</sup> Doutrina de luta básica dos Estados Unidos da América, que reflecte a estrutura da Guerra e a experiência de combate, a doutrina *Air Land Battle* fornece uma missão específica para as forças de Infantaria. Os princípios desta doutrina são: iniciativa, profundidade, agilidade e sincronização (FM 7-20, 2001: capítulo I)

Considero este tema com algum relevo científico, visto a sociedade moderna (nacional e internacional), utilizar os resultados da ciência para uma melhor compreensão do mundo físico, no sentido da sociedade poder utilizar os resultados das investigações para solucionar problemas, ou então, utilizar os resultados para uma melhor compreensão da problemática. Considero o tema pertinente, pouco explorado, mas com um importante relevo nas sociedades actuais, visto aprofundar e dar a conhecer um tema tão controverso.

Seguindo a metodologia aplicada, foi desenvolvida a seguinte questão central:

- Qual a preponderância das Empresas Militares Privadas nas missões tradicionalmente acometidas às Forças Armadas?

Partindo da questão central, foi possível elaborar as seguintes questões derivadas:

- Quais os modos de actuação deste tipo de empresas?
- Perante quem respondem os responsáveis por estas empresas?
- Quais as missões deste tipo de empresas?
- Qual a importância deste tipo de empresas no contexto das Forças Armadas Norte-Americanas?
- Quais as limitações destas empresas?
- Estarão estas empresas aptas a efectuar missões de combate?
- Terá sido o Iraque uma rampa para o crescimento destas empresas?
- Que lições se retiram da sua acção no Iraque?

Tendo por base a questão central e as questões derivadas, foi possível elaborar as seguintes hipóteses:

- H1 - É possível atingir com as EMP.'s aquilo que, com os tradicionais Exércitos, seria muito difícil tanto política como economicamente, ainda que hajam vantagens e desvantagens.
- H2 - O seu emprego não é preponderante em complemento das missões acometidas às Forças Armadas. Estas cumprem as suas funções tão bem, com ou sem o recurso às EMP.'s por parte dos governos.

Este trabalho de investigação aplicada encontra-se organizado em cinco capítulos. No primeiro capítulo, iremos abordar o enquadramento histórico, a evolução do conceito de Empresas Militares privadas até ao final da Guerra Fria e definir algumas das principais diferenças entre EMP.'s e mercenários.

No segundo capítulo, denominado “A privatização da violência”, temos como principal objectivo fazer uma curta análise sobre o período Pós-Guerra Fria, o Pós-11 de Setembro, definir as EMP.'s como fenómeno de privatização de funções de segurança e defesa do

estado e ainda, procuramos também abordar o quadro normativo jurídico, no âmbito nacional e internacional.

No terceiro capítulo iremos abordar a temática da actuação e organização das EMP.'s, descrevendo as suas classificações e os seus métodos de actuação.

No quarto capítulo, do nosso ponto de vista, aquele que mais contribui para dar resposta à questão central, dado nele ser apresentado um estudo de caso, será aprofundado o papel das EMP.'s no Iraque, as suas implicações legais, políticas, económicas e as potencialidades e vulnerabilidades detectadas.

No quinto e último capítulo, será apresentada uma perspectiva de evolução futura das EMP.'s.

A metodologia aplicada para a elaboração deste trabalho foi a pesquisa bibliográfica e pesquisa documental. A pesquisa documental tem incidência na documentação disponível na biblioteca da Academia Militar e do Instituto de Estudos Superiores Militares, em fontes electrónicas, aplicando-se o método dedutivo, *“que se baseia num raciocínio que parte do geral para o particular, tem duas premissas que por inferência permitem extrair uma terceira, denominada conclusão. O conjunto das três premissas denomina-se silogismo.”* (Sarmiento, 2008: 5).

A análise será delimitada no tempo, ao Pós-Guerra fria, onde já existiam algumas Empresas Militares Privadas, muito pouco divulgadas e desenvolvidas, sendo que, o principal enfoque será o conflito do Iraque. O seu crescimento exponencial aconteceu a partir da década de 90, com a *“privatização do mercado militar”* (Singer, 2008: 40). De uma perspectiva de mercado, isto significa que a oferta e procura de forças são favoráveis ao crescimento da indústria privada. As guerras contemporâneas, acentuadamente depois de 1945, tornaram-se cada vez menos entre estados e passaram a contemplar outros actores, infra-estatais e supra-estatais, capazes de executar operações militares, verificando-se extrema plasticidade dos seus actantes, assemelhando-se muitas vezes a uma luta pela sobrevivência, sem regras, sem objectivos claramente definidos, deixando assim o Estado de possuir o monopólio do uso da violência (Proença, 2009).

*“As Empresas Militares Privadas constituem um perigo real por uma razão muito simples: é que elas são capazes de criar um tipo de poder militar armado não residente no estado. Enquanto o poder destas empresas não ameaçar o poder das grandes potências e enquanto elas tiverem um cuidado de não assumir um protagonismo excessivo na cena internacional, o risco de substituírem as Forças Armadas nalguns cenários e conflitos é muito reduzido. Mas não fica com isso diminuída a necessidade de ponderar hoje estas questões, sob risco de elas virem, um dia, a concretizar-se por absoluta falta de alternativa.”* (Vaz, 2008: 9)

É de salientar a importância deste tema, visto ser um assunto pouco explorado, pelo menos no plano nacional e, por conseguinte, pouco se sabe quanto ao modo de actuação deste

tipo de empresas. É certo, que estas empresas são motivadas por factores económicos, e não por factores políticos. A progressão e o crescimento das Empresas Militares Privadas em teatros de conflito tem sido um acontecimento cada vez mais real na sociedade internacional contemporânea sendo, segundo Peter Singer, consideradas “*um mal necessário*”, visto entrarem em qualquer cenário de conflito sem qualquer receio quanto a repercussões judiciais resultantes de infracções e violações cometidas pelos seus elementos relativamente às convenções de Genebra.

Durante a elaboração deste trabalho de investigação aplicada, procurei sempre manter a consistência e objectividade na resposta à questão central, sem nunca deixar de frisar que, as questões derivadas são, também elas, respondidas com um necessário rigor científico. A informação disponível foi explorada no âmbito da realização de um trabalho de investigação aplicada conciso, dedutivo, objectivo e de fácil leitura.

# **CAPÍTULO 1**

## **ENQUADRAMENTO HISTÓRICO**

*“Contratar estrangeiros para lutar nas nossas batalhas é  
tão antigo como a própria Guerra em si.”*

(Singer, 2008: 19)

### **1.EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE EMPRESAS MILITARES PRIVADAS (EMP.'s) ATÉ AO FINAL DA GUERRA FRIA**

Neste capítulo será abordada a evolução histórica de como os exércitos nem sempre são constituídos só de militares nacionais referindo-se toda a importância que os estrangeiros podem desempenhar no decorrer de um conflito. O termo mercenário será o mais focado neste capítulo pois não sendo a base directa das actuais EMP.'s é um importante ponto de comparação. Se por um lado a sua presença se revelou fundamental, certo é que, por outro lado, ela constituiu um perigo para os Estados que a eles recorreram, como se explica mais à frente.

A violência que acompanhou desde sempre a humanidade e as guerras, tem sido pano de fundo de um palco, onde os actores, movidos muitas vezes por interesses económicos não se poupam a esforços para a contratação de forças externas aos seus nacionais, na busca de vitória. A primeira referência histórica oficial de mercenários foi aos que serviram no Exército do Rei Shulgi de UR (2094 – 2047 AC) (Singer, 2008:29).

Desde então, a utilização de contratados foi acompanhando a história, em algumas Cidades-Estado da Grécia, como Esparta, onde era prática usual que os exércitos assentassem na contratação de especialistas estrangeiros. Existem também referências de que o Império de Cartago era quase inteiramente dependente de tropas mercenárias, sendo que, na Primeira Guerra Púnica sofreu os custos dessa mesma dependência, quando os mercenários contratados que não foram pagos, se revoltaram no que ficou conhecido pela Guerra dos Mercenários. Estes apenas suspenderam as suas acções quando o Império teve possibilidades de contratar novas unidades mercenárias. Já na Segunda Guerra Púnica, após nova utilização deste mesmo tipo de forças, Cartago quase conquistou Roma, apenas não o tendo conseguido devido à falta de recursos financeiros (prata), para pagar a estas

forças de contratados, em parte devido ao facto de Roma ter conseguido controlar uma importante mina de prata de Cartago, em Espanha. Assim sendo, a sua riqueza diminuiu significativamente e tornou-se impossível a Cartago pagar aos mercenários. A guerra teria assim o seu fim. O mesmo se verificou com Roma sendo que, no final do século. III D. C. o exército imperial romano era mais germânico que romano. (Singer, 2008).

*“Após a queda do Império Romano, entrou-se numa Era Negra”* (Singer, 2008: 22). A Idade Média (501 D.C. – 1460 D.C.) ficou conhecida como uma Idade das Trevas, onde se verificaram muitas alterações políticas, sociais e culturais por todo o globo, principalmente a nível das artes, arquitectura e das ciências e tecnologias, com novas invenções. Podemos dividir este período em dois sub-períodos, a Alta Idade Média (501 D.C. – 1100 D.C.) e a Idade Média (1101 D.C. – 1460 D.C.) (Holland e Brooke, 2000). A nível europeu, implantou-se o sistema feudal como principal sistema político. Este sistema era caracterizado por serviços prestados aos senhores feudais (donos das terras), por parte dos vassallos.

O sistema militar era baseado no mesmo princípio. Os cavaleiros ofereciam os seus serviços ao senhor em troca de poder e dinheiro, mas este sistema militar feudal era pouco eficaz, existindo então a necessidade de contratar guerreiros especializados em diferentes tipos de armas como a besta ou o arco, por curtos períodos consoante existisse ou não necessidade para tal.

Por exemplo, durante o século XI Guilherme o Conquistador, um Duque Normando, quando invadiu a Inglaterra metade do seu Exército era constituído por mercenários (Medeiros, 2003) e (Holland e Brooke, 2000).

A Guerra dos 100 anos (1337 D.C. – 1453 D.C.), entre Ingleses e Franceses foi uma série de guerras curtas e dispendiosas, nas quais os reis Ingleses tentaram dominar França, mas encontraram grande resistência por parte dos Franceses (Holland e Brooke, 2000). *“A verdade é que a maioria das batalhas da guerra dos cem anos foi decidida pelas “Companhias”*<sup>4</sup>*”(Singer, 2008:25).*

Com o decurso dos tempos, a proliferação destes soldados a soldo, contratados por quem pagasse mais foi-se tornando coincidente com a crescente instabilidade que se fazia sentir.

*“As alterações na ordem política ou a desmobilização dos exércitos no final das guerras, em particular na Guerra dos Cem Anos, tornaram-se as principais razões para que os mercenários, freelancers, se tivessem de organizar por questões de sobrevivência.”* (Menezes, 2008:4).

---

<sup>4</sup> “Estas eram organizações desconhecidas para facilitar a sua junção como grupo, ou pelo menos, para providenciarem uns aos outros sustento e protecção. Viajavam juntos em procura de trabalho, normalmente sob a forma de novas campanhas para lutar e as Companhias apoiavam-se a si próprias ao longo das suas viagens, coagindo as populações das cidades e vilas a cederem-lhes bens e alimentos.” (Singer, 2008:24).

*“A reputação destas Companhias, ficou associada a um sentido pejorativo. A verdade é que evoluíram de organizações temporárias, constituídas por soldados cujo objectivo prioritário era a protecção e a extorsão da população local, e passaram a organizações militares e económicas permanentes, baseadas no pagamento de uma ou mais localidades”.* (Singer, 2008: 24).

*“Os homens destas companhias eram geralmente leais, mas só às suas unidades, não ao seu país de origem ou ao seu patrão. Contrariamente à imagem que as populações tinham, eles não queriam matar só por si, em vez disso mantinham comportamentos aceites dentro dos limites profissionais quando se tratavam de assuntos ligados à Guerra com outras forças militares. A sua única preocupação era o dinheiro, mantinham muitas vezes prisioneiros com vista a obterem um resgate valioso.”* (Singer, 2008: 24 e 25).

A força destas Companhias era tal que o Rei de França Carlos V de Valois (1338 D.C. – 1380 D.C.) tentou derruba-las e expulsá-las. Houve então uma união em massa destas mesmas Companhias que esmagaram o Exército feudal do Rei. Após esta vitória, gerou-se o pânico do que viria a seguir por parte destas. As Companhias, tendo-se apercebido do que haviam feito, e sem terem um objectivo ou uma agenda política, rapidamente se desactivaram. *“O Rei, como mais uma tentativa de os expulsar, organizou novas campanhas contra Espanha e contra a Hungria para novamente contratar estas unidades privadas e levá-las para fora do país”* (Singer, 2008: 25).

Mas foi na Itália que estas Companhias tiveram grande aceitação e desenvolvimento, principalmente por duas grandes razões: o grande número de Estados Guerreiros e a riqueza extrema destes. *“As Companhias cedo controlaram os campos de batalha da Itália, pondo as suas espadas ao serviço daqueles que pagavam e fazendo um inferno a vida dos que não o podiam pagar.”* (Singer, 2008:25).

Foi no final do século XIV que estas unidades de militares de estrangeiros viram parte do seu declínio, perdendo força, dando lugar a um novo poder local, também ele privado mas com a vantagem de estar no seu próprio território.

Um novo momento extremamente importante na demanda destas Companhias pela procura de poder e de dinheiro foi a Guerra dos Trinta Anos (1618–1648), esta *“foi a primeira Guerra Mundial moderna. Começando como um conflito religioso entre católicos e protestantes, acabou como uma Guerra pelo poder na Europa.”* (Holland e Brooke, 2000: 252). Verificou-se ter sido de extrema importância para o desenvolvimento e fortalecimento destas Companhias, na realidade dos Estados, *“quase todas as batalhas foram travadas por unidades contratadas”* (Singer, 2008:29)

A violência que esta guerra conheceu, deu origem a uma série de Tratados que iriam alterar significativamente a “ configuração internacional”, destacando-se o Tratado de Paz de Vestefália (1648) que, solidificou a emergência do Estado e enriqueceu a importância da soberania no interior das suas fronteiras. É neste contexto que os exércitos contratados de

estrangeiros começam a ser substituídos por cidadãos nacionais e, o conceito de nação em armas<sup>5</sup> ganhou preponderância. Os exércitos conscritos passaram a ser a norma e os governos passaram a deter o monopólio da violência. (Menezes, 2008:5).

Deve-se também referir que, paralelamente a estes acontecimentos, o empresariado militar se começou a separar dos Estados numa forma independente e a ter papéis de importante relevo sob o sistema de Companhias, sendo de destacar as Companhias das Índias, principalmente a Holandesa e a Inglesa. O principal intento destas seria, garantir a liberdade e a primazia das trocas comerciais com cidadãos da sua nacionalidade.

*“Estas organizações tornaram-se bastante poderosas. O comércio era apenas uma das suas actividades – tinham também influência política. Armaram os seus navios para lutarem no mar e mantiveram exércitos privados. As Companhias das Índias Orientais criaram bases militares e de comércio e fizeram tratados com os governadores locais. Promoveram Guerras nas nações vizinhas e entre si próprias. De certo modo, actuavam como Estados independentes.”* (Holland e Brooke, 2000: 258).

Durante o século XX as Companhias tinham já pouco ou nenhum poder. O conceito de soberania tinha-se espalhado ao longo do globo e com ele começaram a existir regras contra os soldados privados. O que outrora tinham sido grandes empresas, onde a principal base assentava em ex-soldados, os agora novamente conhecidos como mercenários, viam-se obrigados a serem contratados de forma informal, normalmente por grupos rebeldes, que operavam em zonas de Estados frágeis como na América Latina, China e mais tarde em África.

A *Vinnell*, uma EMP constituída em 1931, fornecia serviços de índole militar e informações, desde o final da Segunda Guerra Mundial, apoiando o regime de Chiang kai-Shek contra as forças de Mao Tse Tung, tendo actuado de igual modo em África e no Médio Oriente. (Menezes, 2008: 6).

Durante a descolonização, deu-se o auge destes chamados mercenários durante as décadas 50 e 60 do século XX (Singer, 2008: 37). A verdade é que estas empresas foram utilizadas durante este período por diversos motivos, sendo que os principais foram: influência exercida, recursos naturais e a relutância em intervir militarmente em estados fracos.

Para Singer (2008: 37) “Os Estados que queriam manter a sua influência nas ex-colónias utilizavam mercenários.” Silva (2008) partilha da mesma opinião, sendo que os recursos

---

<sup>5</sup> “A França da Revolução chama às fileiras os seus filhos para combater as forças profissionais das monarquias que a invadem e querem subverter a liberdade, a igualdade e a fraternidade. Assim o impõe a salvação pública e não os planos, os apetites de uma dinastia. Esta situação lança as sementes das ulteriores grandes guerras, totais e hiperbólicas, bem diferentes das guerras limitadas do Antigo Regime. Agora estão em causa pessoas e bens, ideais e paixões, ao serviço da nação soberana, que um dia passa da defesa ao ataque. A nação em armas resulta, por fim, do recenseamento em massa, o soldado combate nas fileiras esclarecido e motivado, desloca-se e ataca com rapidez, ao som dos tambores e de um mando hierárquico e centralizado” (Ramos, 2006: 57 e 58).



naturais foram o principal motivo. Existia uma forte necessidade de garantir o acesso à sua exploração.

Uma outra situação também de referir é que “na última década do século XX, as dificuldades dos governos de vários países, para controlar e dominar a violência interna, criaram um mercado atractivo para forças privadas. Esta procura também foi alimentada por uma troca das prioridades Ocidentais. Os interesses estratégicos das principais potências, em países como Moçambique, o Ruanda, e a Serra Leoa, cessaram com o fim da Guerra Fria. Em resultado disto, os países Ocidentais ficaram mais relutantes em intervir militarmente, em Estados fragilizados, e os seus políticos estão pouco inclinados para justificar aos seus eleitorados, as eventuais baixas”. (Medeiros, 2003: 20)

O recurso a empresas militares privadas (E.M.P.'s) começou cada vez mais a ser visível na sua ligação e emprego feito pelos Estados. Estes conseguiam assim, atingir os seus objectivos político-militares sem que, para isso, o seu nome fosse referido directamente.

A criação de empresas privadas foi uma grande evolução neste tipo de negócio, empresas como a *Watch Guard Internacional*, criada em 1967 e que empregava antigo pessoal do *Special Air Service* britânico para treinar militares no exterior e, empresas como a *DynCorp* e a *Hallyburton*, que foram utilizadas para realizar serviços e manutenção, foram empregues para conseguir objectivos dos Estados durante a Guerra Fria, período que ficou marcado por disputas estratégicas.

Durante este período da Guerra Fria, o governo Norte-Americano utilizava empresas privadas como instrumento de estratégias indirectas. “*Na guerra do Vietname e na América Central, registaram-se intensas actividades ilegais, ou na margem da legalidade, incluindo o tráfico de droga, por soldados privados sob contratos estatais.*” (Menezes, 2008:6).

## 2.EMPRESAS MILITARES PRIVADAS VS MERCENÁRIOS

É ténue a linha que existe entre ambos, o que dificulta a tarefa de os distinguir e de saber qual é qual. A verdade é que esta linha muitas vezes é transposta, verificando-se assim uma sobreposição nas funções de uns pelos outros. Este assunto e esta diferenciação são até mesmo, por vezes, controversos. Segundo Goddar (1987: 3) a evolução das EMP.'s não substituirá a organização mercenária do campo de batalha moderno, assim sendo, não podemos dizer que as EMP.'s são originárias do conhecido mercenariato, mas sim que são uma manifestação moderna de empresas de segurança corporativa, predominantes durante a Guerra Fria. Já segundo Abdel-Fatau Musah<sup>6</sup> as EMP.'s não são nada mais do que os velhos mercenários sobre um novo design.

---

<sup>6</sup> Citado em (Singer, 2008: 44)

Para Jóhann Ásmundsson (2007: 20), esta linha é tão ténue que se torna realmente difícil distinguir as EMP.'s devido ao seu carácter difuso e estarem ligadas à esfera industrial civil. A gigante multinacional de alumínio, *Alcoa*, que se destacou na Islândia pode mesmo ser considerada como uma EMP devido às soluções rentáveis que oferece, desde produzir material que pode ser usado para construção do caça F-35 a grandes carros de combate.

O conceito de mercenários esteve sempre conotado de forma pejorativa a guerras sangrentas e sem controlo. Hoje, é ainda habitual o uso do termo mercenário, aplicado aos intervenientes de guerra com regimes contratuais obscuros. Mas será o mais correcto? A verdade é que esta terminologia apenas se aplica àqueles que, embora praticando ilegalmente a actividade, continuam a existir, principalmente nos considerados países de Terceiro Mundo. Situação diferente é aquela que se verifica nas Empresas de Segurança Privadas (ESP.'s) e nas EMP.'s, que continuam na procura dum distanciamento do “perverso rótulo” das típicas actividades mercenárias criminalizadas internacionalmente a partir de 1949, sendo que é de todo o interesse destas a necessidade de subscrever uma tutela jurídica (Singer, 2008).

Para a realização deste trabalho de investigação aplicada iremos utilizar a definição de mercenários desenvolvida por Peter W. Singer (2008:43). Para este autor existem seis características que distinguem os mercenários dos tempos modernos dos demais combatentes e organizações militares:

- Um mercenário não é um cidadão ou residente no Estado onde se está a combater.
- Um mercenário não está integrado em nenhuma força nacional e é limitado apenas pelo vínculo contratual.
- Um mercenário luta a nível individual por uma recompensa e não por objectivos políticos ou religiosos.
- Os mercenários são contratados por caminhos de forma a evitar assuntos legais.
- As unidades mercenárias são temporárias e de grupos de soldados individuais.
- Os mercenários focam-se unicamente em serviços de combate para um único cliente.

Existe também regulamentação que proíbe a existência de mercenários como é o caso do Protocolo Adicional (de 8 de Junho de 1977) da 4ª Convenção de Genebra de 12 de Agosto de 1949, no artigo 47º do qual também se pode retirar uma definição de mercenário. Deste Protocolo temos:

1. Um mercenário não deverá ter o direito a ser considerado combatente ou prisioneiro de guerra
2. Um mercenário é qualquer pessoa que:

- a. É especialmente recrutado no país de conflito ou fora deste para combater num conflito armado.
- b. Toma, de facto, parte na condução de hostilidades.
- c. Toma parte na condução de hostilidades essencialmente com o objectivo de obtenção de uma vantagem patrimonial pessoal, efectivamente prometida por uma das partes em conflito ou em seu nome. Essa vantagem patrimonial ultrapassa claramente a compensação paga aos combatentes, com posto e função análoga.
- d. Não é nem nacional de uma das partes em conflito, nem residente no território controlado por uma das partes em conflito.
- e. Não é membro das Forças Armadas de uma parte do conflito
- f. Não pode ser individuo, membro das Forças Armadas, enviadas oficialmente por um Estado não parte do conflito e em representação deste (ICRC, 2009: 18).

Este tipo de regulamentação é importante e visa proibir a existência de mercenários, bem como controlar este tipo de actividade.

No que concerne a Empresas Militares Privadas socorremo-nos da definição do *Democratic Control of Armed Forces* (DCAF), que define as EMP.'s como sendo “empresas que oferecem serviços especializados relacionados com a Guerra e outros conflitos, incluindo operações de combate, planeamento estratégico, informações, apoio operacional e logístico, treino, compras e manutenção” (DCAF, 2008: 1).

Apesar de serem predominantes nos cenários de guerra a presença das EMP.'s, em detrimento dos mercenários, a par com a regulamentação para tal, a verdade é que, “ainda hoje, os mercenários estão presentes nos assuntos de guerra contemporâneos mas mesmo assim eles lidam com um sucesso limitado. A simples razão da persistência da actividade mercenária é que em algumas áreas e sistemas legais existem falhas, fornecendo a ex-militares oportunidades para o uso das suas capacidades” Singer (2008:43).

Temos então para Peter Singer (2008: 45, 46, 47), que as principais diferenças a referir entre estes actores são:

- As EMP.'s estão organizadas sob a forma de negócio, assim sendo possuem uma estrutura clara de hierarquia, que inclui directores e accionistas. Cria-se assim uma estrutura permanente capaz de competir e sobreviver no actual mercado global.
- As EMP.'s são conduzidas por interesses económicos em vez do benefício individual, assim a compra e venda de acções, significa que existe uma maior variedade de contratos possíveis.

- A área de actuação destas empresas será o mercado global, desta forma podem coexistir dentro da lei e em qualquer estado, ao invés de outras organizações mercenárias que vivem escondidas e à margem da lei.
- As empresas diferem também nas suas relações extra industriais. Muitas começam como empresas de outros negócios e rapidamente se modificam. Os seus donos, ou pessoal responsável, são pessoas extremamente influentes nos ramos da defesa ou a eles ligados. Permite-se então a estas firmas que trabalhem não à margem dos estados mas sim em sintonia com os mesmos. A sua ampla variedade de clientes e contratos ilustram também que as EMP.'s de hoje tentam ganhar vantagem nas enormes capacidades militares existentes, ao contrário das simples considerações estratégicas que as faziam actuar dissimuladamente dos estados. Singer (2008: 45, 46, 47).

A nível teórico regista-se que são notórias as diferenças entre EMP.'s e mercenários, mas a verdade é que, no campo prático, estas diferenças não são assim tão visíveis, daí a necessidade de cada vez mais se procurar regulamentar para controlar e especificar o papel exacto de cada um. Quando as suas funções se sobrepõem podem registar-se implicações de âmbito político, facto que, é evitado a todo o custo pelos intervenientes.

## CAPÍTULO 2

### A PRIVATIZAÇÃO DA VIOLÊNCIA

#### 1.0 PÓS-GUERRA FRIA

*“O equilíbrio geopolítico e geoestratégico organizado pelos dois grandes vencedores da Segunda Guerra Mundial (EUA e URSS), constituiu um dado essencial na regulação do sistema-mundo. Deu origem a dois subsistemas organizados à escala mundial, com sistemas políticos e económicos opostos: o chamado Mundo Capitalista, liderado pelos EUA, e o Mundo Comunista, encabeçado pela URSS. A Guerra Fria divide, então, o mundo em dois blocos, provocando uma corrida armamentista que se estende por 40 anos e coloca o mundo sob ameaça de uma guerra nuclear”* (Fonseca, 2000: 2).

Após a Segunda Guerra Mundial, assiste-se ao denominado período da Guerra Fria,<sup>7</sup> onde os Estados Unidos e a União Soviética vão disputar entre si a hegemonia política, económica e militar no mundo. Entre 1945 e 1991, o mundo assiste a uma polarização entre estas duas Nações de visões antagónicas, que se desenvolveu de tal forma que dividiram o mundo em dois. Por um lado a União Soviética de sistema socialista, um só partido e baseado na economia planificada, no outro os Estados Unidos de sistema capitalista, baseado na economia de mercado e propriedade privada.

Como resultado da Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos da América consolidaram a posição de superpotência capitalista e a União Soviética, que tinha implantado o socialismo em 1917, surgiu como nação forte e respeitada pelos demais, tendo arrastado para a sua esfera de influência muitos países que alteraram a sua organização política e social, de base capitalista para socialista, tais como: a Jugoslávia em 1945, a Albânia e a Bulgária, em 1946; a Polónia e a Roménia, em 1947; a Checoslováquia, em 1948, a Hungria a República Democrática Alemã Oriental em 1949, na Europa, assistindo-se ao mesmo no continente asiático com o Vietname do Norte, a Coreia do Norte, a China e o Tibete, respectivamente entre 1945 e 1950. (Fonseca, 2000: 4)

---

<sup>7</sup>“A expressão “Guerra Fria” designa um estado de desconfiança permanente, de espionagem e contra-espionagem, que nunca chega a eclodir numa guerra “quente”, ou armada.” (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:235).

“O raciocínio geopolítico que levou a essa situação foi primeiramente definido, por George Kennan<sup>8</sup>, “encarregado de negócios” dos Estados Unidos em Moscovo, em 1946” (Santos, 2007: 5).

“Num documento que ficou conhecido na História da diplomacia América como o “longo telegrama”, Kennan enviara de Moscovo uma análise sobre a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), onde escreve que se o regime Soviético é “insensível à lógica da razão”, é extremamente sensível à lógica da força” (Morais, 2005: 1).

Segundo ele, esta era a essência da URSS e nada se podia fazer para o modificar, nem acordos com aquele país. As fontes fundamentais da conduta soviética eram internas e determinadas pela história e geografia russas (Santos, 2007: 5).

Ambos tinham arsenal bélico e incrementaram uma corrida à hegemonia nuclear, com o objectivo de alcançar preponderância militar e equilíbrio de forças, sabendo entre si que um conflito armado e directo poderia significar o fim dos dois países ou até do mundo, passando desta forma a disputar o poder de influência política, económica e ideológica, alimentando conflitos noutros países, como a guerra da Coreia <sup>9</sup>(1950-1953) e do Vietname<sup>10</sup> (1960-1975).

A ponte aérea de Berlim<sup>11</sup>, o Muro de Berlim<sup>12</sup>, a cortina de ferro<sup>13</sup> e a crise dos mísseis de Cuba<sup>14</sup> foram o reflexo da nítida polarização do globo entre o bloco ocidental e o bloco de

<sup>8</sup> “Analista político, conselheiro e diplomata, George Kennan preocupou-se fundamentalmente com as relações Leste-Oeste e, sobretudo, com a URSS. A sua principal intenção seria impedir o aumento do poder soviético. A longo prazo os americanos tinham que por em prática uma política externa capaz de alterar radicalmente a natureza da URSS, conduzindo ao abandono dos objectivos ilimitados. George Kennan criou a chamada política de contenção.” (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:280).

<sup>9</sup> “Conflito armado entre a Coreia do Norte e da Coreia do Sul e que teve início com a evasão do sul pelas tropas comunistas do norte. Em breve outros países se envolveram no conflito: as Nações Unidas enviaram uma força maioritariamente constituída por soldados americanos e comandada pelo General Douglas MacArthur para apoiar a Coreia do Sul, ao passo que a China apoiou a Coreia do Norte. A certa altura a guerra entrou num impasse e os contendores acabaram por assinar um acordo de tréguas em Panmunjon em 1953” (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:233).

<sup>10</sup> “Guerra entre o Norte e o Sul do Vietname, que antes formavam a colónia francesa da Indochina. A seguir à retirada das tropas francesas em 1954, o norte comunista sob a direcção de Ho Chi Minh, tentou apoderar-se do sul não comunista. Esta guerra de “libertação” foi iniciada pelo exército norte-vietnamita auxiliada pela poderosa guerrilha vietcong. Os Estados Unidos envolveram-se no conflito em parte devido à teoria do dominó, segundo a qual se um país caísse sob o domínio comunista, os países vizinhos acabariam naturalmente por cair também.” (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:234).

<sup>11</sup> “Operação destinada a transportar comida e outras mercadorias para Berlim Oeste, enclave ocidental no interior do território sob regime comunista. A partir de 1945 esta parte da cidade ficou sob a responsabilidade conjunta da França, Grã-Bretanha e Estados Unidos, enquanto Berlim Oriental e o território circunvizinho eram controlados pela União Soviética. (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:254).

<sup>12</sup> Fronteira que separava Berlim Ocidental de Berlim Oriental e do restante território da Alemanha de Leste, à sua volta. Foi construído pelo governo comunista da Alemanha de Leste, no Verão de 1961, para travar a emigração para o Ocidente, mais próspero.” (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:250).

<sup>13</sup> “Foi uma expressão usada para designar a divisão da Europa em duas partes, a Europa Oriental e a Europa Ocidental como áreas de influência político-económicas distintas, no pós-Segunda Guerra Mundial, conhecido como Guerra Fria. Durante este período, a Europa Oriental esteve sob o controlo político e influência da União Soviética, enquanto a Europa Ocidental esteve sob o controlo político e influência dos Estados Unidos.” (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:250).

<sup>14</sup> “Confronto entre os Estados Unidos e a União Soviética, que pôs o Mundo à beira da Terceira Guerra Mundial. A seguir à Revolução Cubana de 1959, Cuba ficou na órbita de influência da União Soviética. O dirigente soviético Nikita Khrushchev tentou instalar mísseis na ilha, apenas a 225 km do continente norte-americano. O

influência comunista, que atingiu outras disputas internacionais, como acima referidas e conduziu à corrida ao armamento nuclear. (Vários, Selecções Readers Digest, 1995: 235).

Neste cenário, e como refere Santos (2007: 4) a geopolítica ideológica desenvolveu as seguintes quatro principais características:

1. Um conflito central sistémico e ideológico sobre a organização político-económica;
2. Três tipos de mundos em desenvolvimento, nos quais as esferas de influência americana e soviética tentavam expandir-se num “terceiro mundo” de antigas colónias e Estados;
3. Uma homogeneização do espaço global em “amigo” e “ameaçador”, no qual os modelos de comunismo e capitalismo liberal democrático reinavam livres da contingência geográfica;
4. Naturalização do conflito ideológico por conceitos como contenção, efeitos de dominó e estabilidade hegemónica. Ambos os Estados possuíam peculiaridades semelhantes e que são: terem nascido de revoluções explicitamente ideológicas; se reclamarem de mandatos populares que se sobrepunham a etnias, classes ou interesses regionais; e terem sido palco de experiências político-económicas inovadoras, num mundo em que o cinismo é desenfreado. (Santos, 2007: 4).

Na opinião de (Fonseca, 2000: 5) tanto os Estados Unidos da América como a URSS beneficiaram com a Guerra Fria, uma vez que todos os países eram, por definição, *pro-capitalistas* ou *pro-socialistas*.

Mas a partir dos anos oitenta, devido à crise económica que se instala nos países do bloco socialista (falta de concorrência, baixos salários e insatisfação popular) começa a assistir-se ao desmoronamento eminente da URSS.

É com Mikhail Gorbachev<sup>15</sup> que se dá a abertura do regime e numa tentativa de evitar o seu colapso, procura um entendimento com os Estados Unidos, diminuindo as perseguições políticas e modernizando o sector económico. No campo político e social, Gorbachev aplicou a *glasnot*<sup>16</sup> com o intuito de criar uma sociedade mais aberta e participativa, o que permitiu à oposição expressar os seus pontos de vista e criticar o regime. Na área económica,

---

presidente dos Estados Unidos, John F. Kennedy, reagiu com um bloqueio a Cuba e exigiu que os mísseis fossem retirados. Após sete dias de grande tensão, Khrushchev acedeu a retirar os mísseis”. (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:226).

<sup>15</sup> “Dirigente soviético que iniciou a transformação da sociedade e da economia da URSS, assim como do seu papel nas instâncias internacionais. Gorbachev sucedeu a Konstantin Chernenko como secretário-geral do Partido Comunista em 1985. Tornou-se presidente executivo, com poderes acrescidos, em 1990. Gorbachev forjou boas relações diplomáticas com os Estados Unidos da América e quase pôs fim à corrida ao armamento.” (Vários, Selecções Readers Digest, 1995:274).

<sup>16</sup> “Política desenvolvida por Mikhail Gorbachev com o objectivo de permitir maior liberdade na sociedade soviética. Gorbachev, que ascendeu ao poder em 1985, introduziu as reestruturantes *glasnot* e *perestroika* – uma estratégia de reforma abrangente - com a intenção de modernizar a sociedade soviética, de revitalizar uma economia em colapso e de aproximar a URSS do Ocidente. Entre os exemplos da *glasnot* estão o reconhecimento da responsabilidade oficial pela morte de milhões de cidadãos soviéticos durante o gerima e José Estaline e a abertura de arquivos oficiais à comunicação social.” (Vários, Readers Digest, 1995:274)

implantou-se a *perestroika*<sup>17</sup> para solucionar os graves problemas da economia, sendo contudo impossível evitar o declínio, que teria a sua implosão em 1991.

*“Em 1989 Gorbachev permitiu aos países comunistas da Europa de leste elegerem governos democráticos e em 1991, a URSS dividiu-se em 15 repúblicas.”* (Holland e Brooke, 2000: 437)

Após anos de negociações, com o presidente dos Estados Unidos, Ronald Regan<sup>18</sup>, em 1987, concordaram em abolir os mísseis nucleares de médio alcance e assinam em 1989, um tratado de desarmamento, para por fim à corrida ao armamento. (Vários, *Seleções Readers Digest*, 1995:235)

A queda do Muro de Berlim, em 1989 e todo o processo de ocidentalização que culminou com a dissolução da URSS, em Dezembro de 1991, são apontados como os dois grandes pilares que marcaram o fim da Guerra Fria (Fonseca, 2000: 4).

A queda do muro, significou não só a queda dos regimes comunistas, como o fim da tensão mundial que existia até então e uma maior abertura do mundo.

Como refere Gaspar (2003: 7), este foi um virar de página na história mundial onde o *“ciclo histórico, estrutura de distribuição do poder entre as potências, o mapa político da Europa e Ásia e do Médio Oriente”* se transformaram.

A mesma linha de pensamento podemos encontrar segundo Dorff (em Barroso, 2009: 1)

*“Nos anos 1990, o colapso da União Soviética parecia demonstrar que a guerra inter-estatal tinha terminado. Algo que resultava também da combinação da globalização, da melhoria das condições de vida, da disseminação das democracias e da interdependência dos mercados. Haveria lugar apenas a conflitos de baixa intensidade e limitados onde a diplomacia e a cooperação desempenhariam os papéis principais. Era a influência dos princípios liberais nas relações internacionais”.*

Contudo, se por um lado o final desta hostilidade mundial cria a esperança duma maior estabilidade, verifica-se o surgimento de uma “Nova Ordem Mundial” que levou ao aumento dos conflitos armados, que embora numa dimensão mais pequena, proliferam em torno do globo com mais intensidade, como o caso da Guerra no Golfo, Bósnia, Kosovo e na

---

<sup>17</sup> “Com a *perestroika* a União Soviética procurava recuperar o tempo perdido na história mundial recente. Gorbachev trata a *perestroika* como uma necessidade urgente para retirar o gigantesco país das garras da estagnação e do traço político e desnuda abertamente estes temas, outrora tão fechados e discute-os abertamente num diálogo comum, como ele mesmo chama esse relacionamento. Sem rodeios e numa sinceridade dificilmente vista em documentos históricos de outros chefes de Estado, é possível adentrar numa sociedade por muitos anos enclausurada para o mundo, disfarçada sobre o estigma de ser a grande rival dos Estados Unidos da América”. (Beemot, 2006)

<sup>18</sup> “Presidente dos Estados Unidos, de 1981 a 1989. Baixou impostos e realizou grandes despesas com a defesa, que causaram um rápido crescimento da dívida nacional. Figura de primeiro plano da nova direita Reagan manteve um relacionamento estreito com a primeira-ministra Margaret Thatcher. Sobreviveu a uma tentativa de assassinio em 1981.” (Vários, *Readers Digest*, 1995:286)



Chechénia. O mundo observa agora uma violência que se julgava ultrapassada, a par com mudanças socioeconómicas e políticas.

*“As consequências sociais e ideológicas da modernidade levaram ao desenvolvimento de uma sociedade de risco, que causou um regresso à incerteza. Mesmo as nações mais prósperas têm de fazer face a desenvolvimentos como a crise institucional e financeira do Estado, problemas ambientais, liberalização económica e aumento da desigualdade social “ (Santos, 2007: 6).*

Se por um lado, e como refere Santos (in Menezes, 2008: 11), o desaparecimento da ameaça socialista ao mundo democrático, originou uma diminuição nos efectivos militares dos países, por outro lado e como refere Vinha, (2010:1) a *“beligerância nas suas diversas dimensões passou a ser uma actividade na qual organizações terroristas, grupos mercenários, unidades de guerrilha, milícias e empresas privadas se envolvem cada vez com mais frequência e intensidade.”*

A nova realidade conjuntural a que se assistiu fez surgir um leque de actores privados para fazer face aos novos desafios.

O grande crescimento das EMP.'s deu-se no início dos anos 90, motivado essencialmente por quatro factores:

1. O fim da Guerra Fria, que deixou um vazio no mercado de segurança internacional;
2. O apoio externo e o interesse estratégico das grandes potências foi sendo progressivamente reduzido em muitos conflitos em países como Moçambique, o Ruanda ou a Serra Leoa;
3. A incapacidade de governos fragilizados em responder à violência interna, ajudou a criar um mercado imediato para estas empresas;
4. Os países ocidentais tornaram-se mais relutantes à intervenção nesses Estados e os seus políticos passaram a ter mais dificuldades em justificar as baixas aos seus eleitorados (Magalhães, 2003: 4).

Com o final do período da Guerra Fria e, consequentemente, o desaparecimento da hostilidade entre as duas potências, verifica-se que os Estados são confrontados com novas regras do sistema. Além disso, a emergência de novas guerras e consequente necessidade de intervenções humanitárias, projecta actores privados para um cenário anteriormente restrito às Forças Armadas. (Raitasalo, 2007:3)

A ordem mundial anteriormente conhecida e que entrara em colapso, levou à criação de uma falha na segurança *“que desde logo o mercado privado se apressou a preencher”* (Singer, 2008: 49)

Para este autor, existem duas razões principais para o desenvolvimento das Empresas Privadas e que são:

Nas transformações gerais que ocorreram na natureza da guerra em si e que criaram novas procura e oportunidades de mercado para estas e a *“revolução da privatização”*, que

aparecia agora numa lógica e legitimidade de aplicação em campos anteriormente de domínio do Estado. (Singer, 2008: 49)

A considerável diminuição dos efectivos das forças armadas, por força do término da Guerra Fria originou *“um grande número de indivíduos não ajustados à vida civil e com capacidades adequadas às necessidades das EMP.’s*. Outros, como as unidades de elite do Batalhão 32º de Reconhecimento da África do Sul, ou as forças especiais soviéticas Alpha, simplesmente mantiveram a sua estrutura e formaram as suas próprias empresas.” (Magalhães, 2003: 4).

A par com a questão acima focada, é de referir a quantidade de armamento que colocada no mercado, ficou disponível, para quem o pudesse adquirir. A natureza da guerra foi transformada de conflitos totais para conflitos de baixa intensidade, abrindo assim o espectro de actuação das EMP.’s que se especializam neste tipo de conflitos. Também de referir que com vista à maximização da eficiência e eficácia estas empresas têm tido enorme aceitação na esfera militar em funções como a logística e a manutenção. *“De um ponto de vista político, é irreal esperar que as EMP.’s possam acabar com um conflito. No entanto, podem desbloquear situações de impasse, alterando o equilíbrio de forças militares e contribuir para uma solução, fornecendo segurança a longo prazo”* (Magalhães, 2003: 6).

## 2.0 PÓS-11 DE SETEMBRO

*“Os Estados Unidos da América saíram da Guerra Fria como a única superpotência no Sistema Internacional. O colapso da URSS e do bloco de Leste deixaram caminho livre para um novo sistema internacional marcado pela unipolaridade.”* (Amorim, 2004: 2).

Subentende-se, então, que os Estados Unidos da América foram os grandes vencedores da Guerra Fria, reforçando assim a sua posição de superpotência capitalista, ganhando assim novos aliados e ao mesmo tempo, novos inimigos.

Os ataques aos Estados Unidos da América no dia 11 de Setembro de 2001 “colocaram em jogo novas variáveis, novos objectivos, novos medos, novas perguntas e novas respostas”. (Amorim, 2004: 2).

Segundo Hoffmann *“Não foi a inocência o que os Estados Unidos perderam em 11 de Setembro de 2001, foi a sua ingenuidade. Os americanos têm tendência para acreditar que, aos olhos dos outros, os Estados Unidos estão à altura dos clichés da sua propaganda durante a Guerra Fria e a Administração Clinton. [A hegemonia] dos Estados Unidos era o melhor para um mundo turbulento e, ao contrário das hegemonias passadas, ia durar, por sermos benignos e não ameaçarmos ninguém. [...] Não estávamos suficientemente marinados pela história para saber que ninguém, ou quase ninguém, jamais gostou de uma potência hegemónica.”* (citado em Mathias, 2004).

Existe uma concordância universal em aceitar que os Estados Unidos da América e os seus aliados foram vítimas de um atentado terrorista. Mas estes *“Não associaram, no entanto, os atentados a respostas a políticas suas: consideram-se objecto de uma agressão brutal e cobarde, vítimas de uma guerra não declarada.”* (Mathias, 2004:3). A principal, senão mesmo a mais coerente dúvida, está relacionada com a/as entidade/s que atacaram os Estados Unidos da América. Para Almeida (2001:1), *“as principais dúvidas levantam-se em relação à natureza do adversário dos norte-americanos. Farão ou não, os ataques, parte de um conflito civilizacional mais amplo entre o Ocidente liberal e o Islão.”* Como é parte do conhecimento comum, a tragédia que ocorreu em Nova York e Washington foi transmitida em directo para o mundo inteiro, pelos meios de comunicação social. *“As consequências dos ataques foram devastadoras, pelo número de vítimas atingidas e pela revelação da vulnerabilidade da sociedade que era considerada a mais desenvolvida e a melhor protegida.”* (Mathias, 2004:2).

Perante os atentados, uma nação foi abalada e foi com indignação, choque, tristeza e angústia, que os norte-americanos viram o seu país ser atacado, e sem nada poderem fazer para o defender. Foi também com alguma surpresa que os americanos se aperceberam de que *“a sua civilização, a sua maneira de ser, a convicção da superioridade moral do seu modelo político e social, suscitavam tanto e tão violento repúdio.”* (Mathias, 2004:3).

Actualmente, não existe nenhuma definição internacionalmente aceite sobre o conceito de terrorismo. Para Mathias (2004:2), *“o terrorismo é uma arma para quem não dispõe de mísseis, de helicópteros, de carros de combate e a ela recorre por ser mais fraco, mais pobre e por se considerar em guerra.”* Os motivos que levam uma ou mais pessoas a cometer um acto terrorista, foge muitas vezes aos nossos conhecimentos *“mesmo quando temos consciência de que a interpretação dos acontecimentos muda em função de condicionalismos políticos, económicos e culturais.”* (Mathias, 2004:2).

Aos Estados Unidos da América, enquanto superpotência mundial, interessa manter o seu *“estatuto internacional”*, conferindo assim estabilidade e segurança às potências regionais. No que toca à Europa, existem dois pontos de vista capazes de demonstrar os impactos que o 11 de Setembro de 2001 e a política externa americana conseguem ter de relevante na política europeia: o primeiro ponto, incide sobre aqueles países que *“têm defendido uma super estrutura capaz de rivalizar com a hegemonia norte-americana no sistema”*. O segundo ponto, remete para os países que apoiam a política externa americana, visto conseguirem assim a integração e a complementação da hegemonia americana *“entendendo o relacionamento transatlântico como vital não só para a segurança do Ocidente, como para a própria relevância da Europa no mundo.”* (Lima, 2009:2)

Os acontecimentos trágicos que abalaram os Estados Unidos da América (e o mundo), em 11 de Setembro de 2001, introduziram alterações e estruturas de mecanismos,

nomeadamente, no instrumento militar. (Ramalho, 2007:1) Desde essa altura, que se verifica a nível nacional e internacional uma preocupação sobre a prevenção dos actos terroristas e o discurso sobre a segurança privada tem assumido uma dimensão mais complexa. A Comissão do Senado criada para investigar os atentados do 11 de Setembro refere que o número de pessoas empregues na segurança privada é extremamente alto, e que se verificou o seu crescimento após os trágicos atentados. A quantidade de verbas investidas em segurança privada, é superior a qualquer outro montante dispendido na prevenção a novos ataques. “*O crescimento na área de protecção vai desde patrulhas móveis até à protecção de pessoal executivo*” (Bureau of Justice Assistance, 2005: 1)

Foi, sem sombra de dúvida, a partir destes atentados que se deu a grande afirmação das empresas militares privadas em diversos teatros de operações, nomeadamente, na posterior intervenção no Afeganistão e no Iraque. As empresas militares privadas tiveram um desempenho de relevo durante o conflito iraquiano, o que prendeu a atenção da opinião pública. (Menezes, 2008:81)

A utilização destas empresas teve uma grande ascensão logo após o início do conflito iraquiano, constatação que para David Isenberg (in Menezes:2008), é devida principalmente a dois importantes factores:

1. O primeiro remete para o facto dos líderes norte-americanos não terem aplicado no teatro de operações, o número de militares suficientes para “*as operações de segurança e estabilidade*”.
2. O segundo remete para a necessidade do Iraque renascer como “um novo país”. Como tal, havia necessidade de uma reconstrução em massa, onde as empresas militares privadas tiveram um papel de relevo, na protecção daqueles que executavam a reconstrução. (Menezes, 2008:81)

Durante o teatro de operações no Iraque, as empresas militares privadas desempenharam muitas funções importantes, nomeadamente, a garantia do tactical air picture para o Centro de Operações Aéreas Conjunto, o apoio aos *Unmanned Aerial Vehicles* (UAV) e as ligações de dados para transmissão de informação. Desempenharam também tarefas de apoio logístico, apoio de manutenção, transporte de material e combustível, bem como apoio médico. (Menezes, 2008:81)

### 3.AS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS COMO UM FENÓMENO DE PRIVATIZAÇÃO DE FUNÇÕES DE SEGURANÇA E DEFESA ESTADO

“Apesar da globalização, os aparelhos militares do século XXI não vão ter apenas um modelo, porque eles existirão para responder a diferentes necessidades de segurança e defesa, que serão percebidas de forma diversa, nos vários países, regiões e alianças. Não é fácil, pois, sabermos hoje o que virá a ser no futuro, a instituição militar”. (Barrento, 2001:1)

O uso de militares estrangeiros ao serviço dos Estados é já uma prática milenar. A formação de empresas militares privadas surge no âmbito da *“institucionalização do desempenho funcional de actividades militares”* partindo de uma perspectiva privada, tendo como principal objectivo a prestação de diversos serviços a diferentes Estados e entidades. O aparecimento das empresas militares privadas, significa por si só, *“a privatização de competências tradicionalmente atribuídas aos estados soberanos”*, pressupondo-se *“a exclusividade do exercício da violência legítima”*. O fenómeno do aparecimento das empresas militares privadas, *“transcende o impacto estratégico da acção”* dando uma ênfase significativa à expressão *“revolution in military affairs”*. (Santos, 2001:2)

Para os autores Luís Moita e Madalena Moita (2004), a privatização incide na transferência das competências do Estado para o mercado ou para a sociedade civil. A privatização dos conflitos armados está sempre susceptível a diferentes avaliações, visto através dela, haver a incursão de intervenientes não-estatais. *“A verdade é que com frequência vemos intervenientes pouco convencionais serem chamados para ajudar a por termo aos conflitos e a construir sociedades mais estáveis”*. (Moita e Moita, 2004:2-3)

*“Uma das razões que levou a ser posta em causa a legalidade das empresas militares privadas, foi o facto de que, durante quase três séculos a norma internacional aceite ser, de que, apenas aos Estados era permitido fazer a guerra”*. (Menezes, 2008:10). Essa mesma norma foi questionada, uma vez que, com o surgimento das empresas militares privadas, no final do século XX, tais empresas viam nos conflitos uma forma legítima de negócio. O grande desenvolvimento destas foi fundamentalmente derivado de três factores:

1. O término da Guerra Fria e *“o vácuo que se criou no mercado de segurança”*;
2. As transformações do fenómeno da guerra;
3. A tendência universal para a contratação e privatização de funções que, outrora, eram de exclusiva responsabilidade dos Estados. (Menezes, 2008:10)

Em 1979, Margaret Thatcher, Primeira-Ministra britânica (Vários, Readers Digest, 1995: 290), introduziu no Reino Unido um movimento que rapidamente se alastrou a diversos países do mundo, o de que *“Pela privatização se pode maximizar a eficiência e a eficácia.”* (Menezes, 2008:11) Tal movimento foi alargado a diversos sectores dos governos, que aceitando tal ideia como a mais correcta, se tornaram privados. Segundo Paulo (2005:129-130) (em Menezes, 2008:11), *“a privatização tem avançado desde os anos oitenta em muitos sectores (na Europa, dependentes dos governos), por se concluir que a produção por parte do Estado é muitas vezes ineficiente e/ou eficaz.”* Para o mesmo autor, a privatização é um meio de aumentar a produção, sem despesas de mais-valia para os Estados, que adoptaram e aplicaram tal ideia. Os primeiros alvos a serem privatizados foram os sectores da indústria nacional de defesa, uma vez que, com o final da Guerra Fria e com a dissolução do Bloco Soviético, houve uma redução de investimentos na área da defesa, nos países da Europa Ocidental e nos Estados Unidos da América, criando assim um acréscimo de credibilidade ao fenómeno das empresas militares privadas. (Menezes, 2008:11)

A modernização do aparelho militar, uma consequência, quer do desenvolvimento operado no período da Guerra Fria, quer no Pós, que o sucedeu, num ambiente internacional, onde decrescem os conflitos entre Estados e predominam os conflitos no interior dos Estados, *“provocados por diferenças étnicas, tribais, religiosas ou políticas”*, deixando as populações em estado de extrema carência, é neste cenário, que as empresas militares privadas têm um papel crucial, uma vez que conseguem prestar o auxílio necessário, e em diversos campos de acção, para que o Estado em conflito se organize e se reestruture dos conflitos que o atingiram. (Vieira, 2001:1)

Para o autor David Shearer (2001), o recurso a empresas militares privadas torna-se mais barato para os Estados contratantes, visto que todos os seus trabalhadores possuem um contrato claro de trabalho. Já para o autor Jonathan Tepperman (2002) in (Menezes, 2008:11), *“o recurso a empresas militares privadas raramente provam ser mais baratos ou mais eficientes que as forças armadas”*. Segundo a ideia de David Shearer (2001), o recurso aos serviços das empresas militares privadas é menos dispendioso visto os Estados (ou entidades) contratantes não terem a necessidade de dispendir elevadas quantias monetárias no treino e formação dos empregados de tais empresas. Como já foi referido neste trabalho, grande parte dos elementos que constituem as empresas militares privadas, são ex-militares. Para Jonathan Tepperman (2002), as actividades das empresas militares privadas são mais difíceis de controlar, podendo sempre haver um abuso de autoridade por parte destas, contudo a nível de gastos monetários e eficiência operacional, o autor não encontra diferenças significativas entre as empresas militares privadas e as forças armadas. Já para Uessler (2009), *“a transferência de tarefas públicas de segurança para a economia privada acaba por ser mais cara para os contribuintes”*, uma vez que, as estatísticas de sucesso das empresas militares privadas ainda não foram sujeitas a um controlo de

qualidade e ainda não apresentaram “*uma pesquisa sólida com vista ao cálculo de custos em termos económico-empresarial.*” Os números disponíveis levam a opinião pública a acreditar que a privatização é demasiado dispendiosa. (Uesseler, 2009:219)

Para o autor Peter Singer (2004) (em Menezes, 2008), os Estados Unidos da América, sendo o poder dominante da cena internacional, faz um uso extensivo das empresas militares privadas, recorrendo a maioria das vezes ao fenómeno do *outsourcing*, nas mais variadas vertentes, desde o apoio logístico, operacional e manutenção. Para o mesmo autor, o domínio e preponderância das empresas militares privadas nos teatros de operações, é mais que evidente e extensivamente necessária, visto que estas conseguem prestar diversos serviços em diversos sectores libertando recursos humanos e materiais essenciais às forças armadas.

Da observação atenta das mediações de conflito por parte das empresas militares privadas, os autores Luís Moita e Madalena Moita (2004) concluíram seis aspectos de elevada importância para o sucesso e continuidade daqueles que intervêm nos conflitos:

1. Os intervenientes na mediação devem possuir um conhecimento profundo da questão do conflito;
2. Devem obter a confiança de ambas as partes intervenientes no conflito, sem tomar partido por nenhuma delas (imparcialidade);
3. Devem ser flexíveis nas decisões e nos actos;
4. Saber usar a imparcialidade para estabelecer boas relações com os diferentes intervenientes no conflito em causa;
5. Ter capacidade na obtenção de apoios, nas mais diversas áreas, que sejam estritamente necessários para a resolução do conflito;
6. Ser credível e fiável no seu papel, enquanto mediador do conflito. (Moita e Moita:2004:4-5)

Os pontos anteriormente apresentados são de importante relevo, uma vez que a serem levados em conta, mais facilmente os mediadores conseguem chegar a um consenso entre as partes envolvidas no conflito.

## **4.O QUADRO NORMATIVO JURÍDICO**

Nos Estados desenvolvidos e após a Guerra Fria, o sector privado, dinamizou-se com particular enfoque ao nível da Segurança e Defesa. Tornou-se cada vez mais real a privatização de alguns aspectos da Defesa dos Estados, como o exemplo do “*Reino Unido que privatizou certas tarefas que anteriormente estariam sob alçada das Forças Armadas*”

(House of Commons, Foreign Affairs Committee, 2002: 4). No entanto este enorme desenvolvimento das acções das EMP.'s não tem sido acompanhado de uma actualização da moldura jurídica de delimitação de tais actividades.

Segundo Menezes (2008: 23), *“a explosão que o crescimento das EMP tem tido desde o fim da Guerra Fria tem levantado várias questões ao nível do quadro normativo pelo qual as referidas empresas se regem, dado que a regulação efectiva não se apresenta nem robusta nem eficaz perante as situações”*.

Leandro refere que *“é também necessário notar que o acervo legal relativo às actividades mercenárias está bastante desactualizado, especialmente porque define o estatuto de mercenário, mas não tipifica as acções, nem caracteriza os contextos operacionais em que estas acções se inserem”* (Leandro, 2005: 24).

Na mesma lógica Singer realça que *“o problema principal é que as questões legais e regulamentares em torno da privatização da indústria militar não estão definidas de forma clara. Além disso, a regulamentação anti-mercenários não estava destinada a proibir o comércio de serviços militares, mas apenas regulamentá-lo”* (Singer, 2004b: 524).

Como já referimos anteriormente existem diferenças significativas entre mercenários e EMP.'s, no entanto enquanto não for conseguida uma definição e classificação universalmente aceites para estas, dificilmente será conseguido produzir regulamentação própria, continuando assim a verificar-se a ténue e quase imperceptível linha que divide ambas.

*“Se as EMP.'s não são regidas pelo regime aplicável aos mercenários, qual é então o seu estatuto legal?”* (Richemond, 2007: 7). Existe regulamentação nacional e internacional, como será explicado de seguida, mas que se mostra pouco clarificadora perante a natureza destas empresas.

## **4.1.O QUADRO NORMATIVO JURÍDICO NACIONAL DE ALGUNS PAÍSES**

Constata-se que os Estados que lidam directamente com este tipo de empresas, como os Estados Unidos da América, Reino Unido e muitos Estados de África possuem uma regulamentação mais desenvolvida. Desta feita consegue-se um melhor controlo, obrigando assim a que as EMP.'s actuem no teatro de operações com alguma contingência, segundo as linhas definidas pelo país contratante ou entidade contratante, sendo evidente que os Estados que contratam EMP.'s para apoiar em projectos de formação e treino das suas forças armadas ou de actuação como se destas se tratassem terão de decidir quais as regras dessa relação (Menezes, 2008: 24). Dentro da regulamentação nacional dos Estados



Unidos da América aplicável às EMP.'s podemos destacar vários instrumentos jurídicos, fazendo referência à direcção que uns tomam indo ao encontro de acções judiciais contra indivíduos, enquanto outros se aplicam à concessão de licenças, como abaixo se apresenta, segundo (Ebrahim, 2010: 192-201).

O *Special Maritime and Territorial Jurisdiction Statute* (SMTJ Statute) foi até 2001, inicialmente constituído por oito áreas de competência especial; competências no alto mar, embarcações em vias navegáveis internacionais; terras adquiridas pelos Estados Unidos da América, certas ilhas valorizadas pelo guano, aeronaves, naves espaciais, a terras fora da jurisdição de qualquer nação, e alguns navios com destino aos Estados Unidos.

Em 2001 a *Patriot Act* adicionou uma nona cláusula ao SMTJ Statute, que prorrogou a competência aos delitos cometidos por, ou contra um cidadão norte-americano em missão pelo Governo Norte-americano dentro de um Estado estrangeiro.

Especificamente, o SMTJ Statute aplica-se a consulados, instalações diplomáticas, instalações militares, ou entidades do governo em países estrangeiros. Com esta modificação de 2001, pretendia-se, em teoria, estender a competência a uma série de operações no exterior, e nomeadamente às EMP,'s.

A *Military Extraterritorial Jurisdiction Act* (MEJA) criou um estatuto de competências baseado nas EMP.'s. O MEJA criou jurisdição criminal sobre delitos cometidos por membros das Forças Armadas e por empregados civis que acompanhem as Forças Nacionais. O aumento da utilização de EMP.'s desafiou a aplicabilidade do MEJA de duas maneiras.

Primeiro o incidente de *Abu Ghraib* revelou uma lacuna na lei, uma vez que só é aplicado a civis que acompanham ou são contratados pelo Departamento de Defesa e não por outros que contratam EMP.'s como o Departamento de Estado. O segundo incidente passou-se em 2007 na praça de *Nisour*, onde pessoal da *Blackwater* disparou contra Iraquianos desarmados, deixando um rasto de 17 mortos e 24 feridos.

Estas situações expuseram a inadequação da MEJA, que apenas se aplica a actividade civil em apoio ao Departamento da Defesa. Após estes acontecimentos o MEJA sofreu uma expansão de aplicabilidade e passou a ser aplicado a todas as pessoas, enquanto contratadas ou sub-contratadas por qualquer departamento ou agência dos Estados Unidos da América. No entanto, algumas agências como as conhecidas Federal Bureau of Investigation (FBI), a Drug Enforcement Agency (DEA), a Central Intelligence agency (CIA) e o *Department of Homeland Security* (DHS) mantêm-se à margem do MEJA. Este, também, não se aplica a americanos contratados por EMP.'s ao serviço de outros governos e apenas se aplica a crimes cuja pena seja igual ou superior a um ano de prisão. (Menezes, 2008: 24).

O *Uniform Code of Military Justice* (UCMJ) procura resolver as lacunas acima apontadas.

Os tribunais marciais não tinham a capacidade de julgar civis que acompanhassem forças militares visto que se referia apenas a “tempo de Guerra”, o que remetia para Guerra formalmente declarada pelo Congresso. Visto que a última Guerra formalmente declarada foi a Segunda Guerra Mundial, foi feita uma alteração ao UCMJ. Em 2007 alterou-se a designação “em tempo de guerra” por “em tempo de guerra formalmente declarada ou um contingente de emergência”, englobando assim as pessoas que servem ou acompanham as Forças Armadas.

O *False Claims Act* (FCA) surge como um instrumento para regular os contratos do governo norte-americano com as EMP.'s e alivia alguns dos problemas de investigação associados à avaliação governamental visto que permite que entidades privadas desempenhem esta função. Por exemplo, em 2006, um júri emitiu um veredicto de uma pena de 10 milhões de dólares por fraude e roubo, contra a *Custer Battles*, uma EMP contratada para prestar segurança ao Aeroporto Internacional de Bagdad.

O *Alien Tort Claims Act* (ATCA) concede competência aos tribunais distritais sobre qualquer delito, movido por acção civil, ou violação dos direitos humanos ou de um tratado dos Estados Unidos da América, bem como jurisprudência sobre acções movidas por estrangeiros contra EMP.'s. No entanto e quando aplicado a EMP.'s que operam no estrangeiro, a sua acção fica fragilizada, como o caso do incidente de *Abu Ghraib* que promoveu diversos processos no âmbito do ATCA. O tribunal determinou que, os tratados e outras fontes do direito internacional, poderiam permitir a acção da ATCA quando um actor se envolve em casos de tortura.

O *International Traffic in Arms Regulation* (ITAR) e o *Arms Export Control Act* (AECA) são utilizados como métodos de controlo de venda de armas e de outros serviços de segurança para controlar as EMP.'s através do Departamento de Estado. Uma lacuna a referir será o facto de o Congresso só ser notificado acerca de contratos no quadro do ITAR, para valores superiores a 50 milhões de dólares, o que deixa campo aberto para um eventual faseamento dos contratos abaixo deste valor, uma vez que a efectivação de contratos abaixo deste valor e, não existe legislação que o impeça, não obriga a meios para a sua fiscalização (Singer, 2004b: 539).

É ainda importante referir que “as EMP.'s e os seus funcionários gozavam de imunidade de jurisdição no Iraque. Porém, na sequência de um tiroteio em Bagdade em 2007 do qual resultou a morte de 17 civis que não constituíam uma ameaça e em que estiveram envolvidos, segundo o Departamento de Justiça dos Estados Unidos da América (EUA), cinco funcionários da *Blackwater Worldwide*, a questão da concessão de imunidade foi revista” (Thompson e Risen, 2008).

“O novo acordo relativo à presença de forças dos EUA no Iraque celebrado entre estes dois Estados, e que entrou em vigor a 1 de Janeiro de 2009, pôs fim à concessão de imunidade às EMP.’s” (Kowalski, 2009: 266).

A abordagem sul-africana ao controlo legal das EMP.’s é mais incisiva que a norte-americana, na procura da sua eliminação, visando dificultar o desempenho das suas funções. Para Juma (2008: 218-219) a África do Sul é o único país africano onde existe legislação capaz de criar um mecanismo anti-mercenário. A versão original da lei anti-mercenária Sul-Africana, *Regulation of Foreign Military Assistance Act* de 1998, promulgada numa resposta às acções da *Executive Outcomes* na Serra Leoa, exigia que todas as empresas de segurança que operassem em solo sul-africano necessitassem de aprovação do governo fossem elas contratadas por governos legítimos ou que operassem na clandestinidade. Esta lei criou um processo de licenciamento controlado pelo *National Conventional Arms Control Committee* e supervisionado pelo Ministério da Defesa.

A mesma foi substituída, em 2006, pela *South African Prohibition of Mercenary Activities and Regulation of Certain Activities in Country of Armed Conflict Act*, que corroborando o que atrás foi dito, pretende proibir a actividade mercenária na África do Sul, havendo um conjunto de actividades em que incide com particular atenção tais como; a participação, directa ou indirecta, em actos que visam aprofundar os conflitos armados, instigar ou apoiar revoltas contra governos legítimos, Golpes de Estado, actos que ponham em causa a ordem constitucional, a soberania ou a integridade territorial dos Estados. A lei também proíbe a contratação directa ou indirecta, a utilização, a formação ou apoio de combatentes em conflitos armados e ainda qualquer assistência ou prestação de qualquer serviço de um partido num conflito armado ou área regulamentada.

No Reino Unido as actividades mercenárias são reguladas desde 1870 pelo *Foreign Enlistment Act*, que foi recentemente complementado pela secção VI da *Terrorism Act* e onde se considera crime, a envolvimento de qualquer pessoa que forneça instrução no fabrico ou utilização de armas de fogo, material radioactivo, explosivos ou armas químicas, biológicas ou nucleares, bem como o recrutamento para formação e o treino em si decorrente. A principal preocupação foca-se nos grupos que recrutam cidadãos nacionais para serem treinados militarmente no exterior (Walker, 2004).

O *Export Control Act* 2002, que entrou em vigor em Maio de 2004, visa controlar todas as disposições sobre permutas de tecnologia, e controlo de apoio técnico. A sua aplicabilidade referente a EMP.’s torna-se visível na medida em que previne o comércio de equipamentos militares (Walker, 2004: 4).

## 4.2.O QUADRO NORMATIVO JURÍDICO INTERNACIONAL

Não existe na actualidade nenhum mecanismo internacional ou até mesmo convenção internacional que regule a actividade das EMP.'s, o que existe em regulamentação está ligado à condição de mercenário (Barrinha, 2008), o que e como já atrás referido, embora com algumas similitudes, apresentam tipos de serviço diferentes, sendo necessário por isso uma regulamentação diferente e que se coadune às suas especificações.

Iremos de seguida demonstrar o tipo de regulamentação existente para estas, mas que, e por estar desajustado, apenas as obriga à observação de algumas regras, mas não deixam de ser um instrumento facilmente ultrapassado por estas empresas, sendo poucas ou nenhuma as implicações e penalizações aí previstas.

Esta é uma preocupação de alguns autores (Ebrahim, 2010: 202-210) (Jorsen, 2005:36-43) (Parker, 2009: 7-10) (Isenberg, 2006: 17-18), que consideram a inexistência de regras, principalmente no que toca ao Direito Internacional Humanitário<sup>19</sup>, um sério problema, pelo que o normativo deve-se basear neste, partindo do artigo 2 da Carta das Nações Unidas que refere que todos os Estados se devem abster nas suas relações Internacionais à ameaça ou uso da força contra a integridade territorial ou a independência política de cada Estado.

Esta preocupação está espelhada também nas Resoluções 2131 do ano 1965, 2465 de 1968 e 2625 de 1970 da ONU que referem, respectivamente, "nenhum Estado tem o direito de intervir, directa ou indirectamente, por qualquer motivo, nos assuntos internos ou externos de qualquer outro Estado ", "usar mercenários contra movimentos de libertação nacional e da independência é punível como um acto criminoso", "Os Estados têm o dever de abster-se de organizar ou incentivar a organização de forças irregulares ou bandos armados, incluindo mercenários, para incursão em território de outro Estado ".

A Resolução da ONU 3130 de 1973 refere que o uso de mercenários por regimes coloniais ou racistas é um acto criminoso.

O artigo 47 do Protocolo Adicional à Convenção de Genebra de 12 de Agosto de 1949, expressa de forma inequívoca que o mercenário não pode ser considerado prisioneiro de guerra.

A Convenção para a Eliminação de Mercenários em África definiu em 3 de Julho de 1977, o seguinte:

---

<sup>19</sup> "O Direito Internacional Humanitário é o ramo do Direito Internacional Público que tem por objectivo limitar os efeitos provocados pelos conflitos armados e proteger a pessoa humana em tempo de guerra. O Direito Internacional Humanitário não se interessa nem pelas causas nem pelos objectivos dos conflitos armados, nega a existência de guerras totais, partindo do pressuposto de que na guerra nem todas as formas de violência são legítimas". (Albuquerque, 1998)

1. Nos termos da presente Convenção, um “mercenário” é classificado como alguém que não seja nacional do Estado contra o qual suas acções são dirigidas, é empregado, ou adere voluntariamente a um grupo ou organização cujo objectivo é:
  - a) Para derrubar pela força das armas ou por qualquer outro meio que o governo desse Estado-Membro da Organização da Unidade Africana.
  - b) Para minar a independência, a integridade territorial ou a trabalho normal das instituições do mesmo Estado.
  - c) Para bloquear, por qualquer meio de actividades de qualquer movimento de libertação reconhecidos pela Organização de Unidade Africana. (OAU, 2004: 2).

De destacar ainda que nesta Convenção ficaram definidos mais 14 artigos directamente relacionados com mercenários como responsabilidades dos estados, assuntos relacionados com extradição, estatuto de mercenários, entre outros.

Na Convenção Internacional Contra o Recrutamento, Utilização, Financiamento e Treino de Mercenários de 1989, definiu-se que um mercenário é qualquer pessoa que:

- a) É especialmente recrutado localmente ou no exterior, a fim de lutar num conflito armado;
- b) É motivado a tomar parte nas hostilidades essencialmente pelo desejo de lucro privado, que de facto, lhe é prometido, ou em nome de uma das partes do conflito, a compensação material substancialmente superior à prometida ou paga aos combatentes das fileiras, com funções iguais das Forças Armadas;
- c) Não é nacional de nenhuma parte do conflito, nem residente de território controlado por uma das partes no conflito;
- d) Não é um membro das Forças Armadas de uma parte no conflito, e
- e) Não tenha sido enviado por um Estado que não seja parte no conflito, em missão oficial como membro das suas Forças Armadas. (UN, 1989).

Desta Convenção são referência mais 20 artigos, que à semelhança da Convenção anterior, abordam temas como a resolução de litígios, estabelecimento de jurisdição, entre outros.

Existe a necessidade de um maior esforço por parte dos países para regular as EMP.'s, visto que, a regulamentação atrás referida se mostra incapaz de dar resposta às necessidades reais das EMP.'s e à sua actuação em todo o globo. Assim sendo “Em 2008 foi publicado o Documento de Montreux<sup>20</sup> sobre as obrigações internacionais e boas práticas relacionadas com empresas militares privadas e de seguranças. O documento, apesar de não ser vinculativo, reafirma a responsabilidade dos Estados em assegurarem que as EMP.'s e ESP.'s cumprem com as normas aplicáveis. Por outro lado, estabelece que os

---

<sup>20</sup> UN, (2008). Montreux Document on pertinent international legal obligations and good practices for States related to operations of private military and security companies during armed conflict Montreux. Internet:[http://www.icrc.org/web/eng/siteeng0.nsf/htmlall/montreux-document-170908/\\$FILE/Montreux-Dokument-eng.pdf](http://www.icrc.org/web/eng/siteeng0.nsf/htmlall/montreux-document-170908/$FILE/Montreux-Dokument-eng.pdf), consultado em [7 de Março de 2010]

governos não devem permitir que aquelas empresas tomem parte em operações de combate.

O Documento de Montreux está dividido em duas partes. “A primeira parte relembra as obrigações internacionais dos Estados relativamente a EMP.’s e ESP.’s, e também as aplicáveis às próprias empresas, seus dirigentes e funcionários” (Kowalski, 2009: 274)., como se pode observar nos artigos 3 e 22, que abaixo se transcrevem:

“Os Estados que contratam têm a obrigação, de assegurar o respeito pelo direito internacional humanitário, pelas EMP.’s e ESP.’s contratadas, em especial:

- a) Assegurar que as EMP.’s e ESP.’s contratadas e seus funcionários estejam cientes das suas obrigações e estejam treinados em conformidade;
- b) Não incentivar ou apoiar, qualquer violação do direito internacional humanitário e tomar as medidas adequadas para o seu cumprimento;
- c) Tomar medidas para reprimir as violações do direito internacional humanitários cometidas pelas pessoas das EMP.’s e ESP.’s através dos meios apropriados, tais como os regulamentos militares, ordens administrativas, acções disciplinares judiciais ou sanções e outras medidas regulamentares, conforme o caso”. (artigo 3) (UN, 2008)

O artigo 22 refere que as EMP.’s e ESP.’s “são obrigadas a respeitar o direito internacional humanitários ou os direitos humanos que lhes sejam impostos pela legislação nacional aplicável, ou outra, bem como direito penal, direito tributário, direito à imigração, direito ao trabalho e regulamentação específica sobre militares ou serviços de segurança privada”. (UN, 2008).

“A segunda parte estabelece um conjunto de cerca de setenta recomendações de boas práticas relacionadas com EMP.’s e ESP.’s que são dirigidas aos Estados contratantes, aos Estados em cujo território as EMP.’s e ESP.’s actuam, bem como aos Estados da nacionalidade daquelas empresas” (Kowalski, 2009: 274), como se pode observar nos artigos 5 e 16, que abaixo se transcrevem respectivamente:

“A adopção de critérios que incluem indicadores de qualidade relevantes para o respeito pela legislação nacional, direito internacional humanitário e os direitos humanos conforme estabelecido em boas práticas 6 a 13. Os Estados que contratam deverão ponderar garantir que o preço mais baixo não seja o único critério para a selecção das EMP.’s e ESP.’s” (artigo 5) (UN, 2008).

“Exigir, caso seja compatível com os requisitos das forças de protecção e segurança da missão atribuída que o pessoal das EMP.’s e ESP.’s esteja devidamente identificado quando realize actividades no exercício das suas funções. A identificação deve:

- a) *Ser visível a uma distância em que o contexto e a missão o permitam, ou em forma de cartão de identificação, não transmissível que é mostrado sob pedido;*
- b) *Permitir uma clara distinção entre o pessoal das EMP.'s e ESP.'s e as autoridades publicas no Estado onde se encontram a operar, bem como a todos os meios de transporte utilizados pelos primeiros". (artigo 16) (UN, 2008).*

*"Este documento, para além de servir de guia de boas práticas para a contratação de EMP.'s, oferece, igualmente, soluções de regulação que podem ser incluídas em legislação interna, designadamente dos Estados que queiram regular a actividade de EMP.'s no seu território. Poderá mesmo servir de base para a elaboração futura de uma Convenção Internacional que regule a matéria" (Kowalski, 2009: 274).*

### CAPÍTULO 3

## CLASSIFICAÇÃO E ACTIVIDADES DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS

Como já anteriormente referido, existe grande dificuldade por parte dos Estados e do Sistema Internacional em regular estas empresas. Esta dificuldade prende-se com o facto de a maioria das empresas executarem vários tipos de serviços solicitados pelos contratantes *“que lhes exige, que cumpram tarefas diferentes, nas quais podem ser categorizadas em mais de um sector.”* (Silva, 2008: II-75).

Certo é, que existe uma grande separação entre EMP.'s e ESP.'s relativamente aos serviços que prestam. As primeiras são *“empresas que oferecem serviços especializados relacionados com a condução de guerras e participação em conflitos, incluindo operações de combate, planeamento estratégico, informações, apoio operacional e logístico, treino, compras e manutenção”* (DCAF, 2008: 1).

As segundas são caracterizadas por serem *“companhias civis registadas, que se especializam em fornecer contratos comerciais domesticamente e internacionalmente direccionados à protecção pessoal e de propriedade privada contra actividade criminal”* (Goddard, 2001: 8).

Se por um lado, a definição entre estas a nível dos serviços que prestam se encontra bem demarcada, o mesmo não se passa com a sua classificação/categorização, dado que ambas abrangem uma enorme panóplia de actividades, que se mesclam entre si.

Essa realidade é-nos apresentada por Fred Schreier e Marina Caparini (2005: 23-26), em que relativamente às EMP.'s constata-se que os serviços prestados podem ser de:

**Consultoria:** são abrangidos assuntos desde aconselhamento, reestruturação de Forças Armadas, assistência aos Ministérios da Defesa para o estabelecimento de políticas, aconselhamento quanto à doutrina para desenvolver planos estratégicos, operacionais e táticos. Como exemplo de empresas que desempenham estas funções temos a *MPRI*, a *Vinnell*, a *Cubic* ou a *Strategic Communication Laboratories*.

**Treino:** É uma tarefa desempenhada por várias companhias em todo o globo e pode consistir em treinar forças operacionais nacionais, como exércitos ou forças especiais, ou grupos de empresas não relacionadas directamente com a segurança do Estado. Disso são exemplo, a *Executive Outcomes* que treinou forças na Serra Leoa e em Angola, a *MPRI* que treinou forças croatas no conflito da ex-Jugoslávia, a *ATAC* contratada pelo Exército Norte-



americano para treino de operações aéreas ou a *Blackwater* que treina a Marinha Norte-Americana, especialmente ao nível de segurança em navios, busca e salvamento e como força de protecção, e nas Filipinas a empresa *Greyworks Security* que assiste o governo em missões de contra terrorismo e realiza treino com militares locais.

**Apoio Logístico:** É a tarefa executada pelo maior número de empresas. A americana *Kellogg Brown & Root*, uma subsidiária da *Halliburton*, apoia a nível logístico as forças Norte-americanas nos Balcãs e no Iraque e engloba desde a entrega de correio, purificação de água, repatriação de corpos, entre outras actividades normais num conflito. A *DynCorp* e a *Pacific A&E* estiveram ligadas ao apoio logístico fornecido às forças da Organização das Nações Unidas na Serra Leoa. A *Eagle Global Logistics (EGL)* transporta veículos militares da Alemanha para o Kuwait e Iraque, a *Earth Tech Inc* está a renovar as bases militares no Iraque e no Kuwait, a *DynCorp* apoia a Força Aérea, enquanto na Arábia Saudita a *Science Applications International Corp (SAIC)* apoia a Marinha e a defesa aérea saudita.

**Manutenção:** Realizado por fabricantes de armas como a *Lockheed Martin*, *Raytheon*, *Boeing*, *Northrop Grumman*, *General Dynamics*, *United Technologies Corp*, *Science Applications International Corp*, *L-3 Communications Holdings*, *Hughes*, *Rockwell*, *Textron* e muitas companhias especializadas.

**Informações, reconhecimento, vigilância e monitorização:** A *Diligence LLC* providencia informação de comércio e serviços de análise de informações.

No Mar da China Meridional, EMP.'s como a *Trident*, *Marine Risk Management* and *Satellite Protection Service* assumiram o combate à pirataria, tendo algumas delas colocado e formado pessoal de bordo para lidar com os piratas. A *DynCorp* e *Pacific A&E* monitorizaram a fronteira da Croácia e estiveram envolvidas na força de monitorização do Kosovo, e as empresas *CACI*, *MZM Inc* e *Titan* disponibilizam pessoal para operações de informações, interrogadores, intérpretes e tradutores a actuar no Iraque, assim como a *BMD* providenciou intérpretes e tradutores para as operações militares das forças Norte-americanas na Somália, Haiti, Bósnia, Ásia Central e Golfo Pérsico.

**Desminagem:** É feita tanto por empresas especializadas, como a *Minetech*, sul-africana, ou como parte de um pacote mais amplo de segurança, como faz em Angola, a ramificação da *Executive Outcomes* e da *Saracen*. No Camboja, a empresa *COFRAS* disponibiliza serviços de desminagem, a *MAAVERIM* está empenhada em desactivar e recolher minas e engenhos explosivos na Croácia e Israel e na formação sobre os riscos dos campos de minas na Albânia, Angola e Coreia do Sul. Outras empresas que disponibilizam estes tipos de serviços são a *Milsearch*, a *EOD Technology Inc*, *Tetra Tech Inc* e a *KMAG*.

Daqui se conclui que muitas empresas realizam mais de um serviço, como é o caso da MPRI, Vinnell ou mesmo a Dyncorp, o que torna a sua classificação extremamente difícil.

Relativamente às ESP.'s Fred Schreier e Marina Caparini (2005: 31-33) apresentam várias das tarefas que desempenham nas mais diversas áreas:

**Consultadoria:** Nas Filipinas a *Control Risks Group* e em África a *Rapport Research and Analysis* disponibilizam avaliações de risco e planeamento de segurança para minas e exploração de energia. A *DSL*, *Lifeguard*, *Group4Securicor*, *DynCorp*, *Kroll Associates*, *Gray Security* e a *Coin Security* disponibilizam serviços de consultadoria em áreas de conflito.

**Treino:** Na Arábia Saudita a O'Gara treina forças de segurança locais, a *TASK International* treinou a *Royal Malaysian Police* em resgate de reféns, condução defensiva, segurança próxima de infra-estruturas e pessoas. A *DynCorp* ficou responsável por treinar a nova força policial do Iraque e a *Erinys International*, treinou a Guarda iraquiana para defender infra-estruturas de petróleo e energia eléctrica.

**Informações:** A ONU em Timor Leste contratou empresas de informação privadas para o processo de transição para a administração nacional. A *Northbridge Services Group Ltd* disponibiliza serviços de informação e contra informação e a *AirScan* usa uma aeronave *Cessna 337* equipada com vários sensores para fornecer vigilância aérea em toda a periferia das instalações de petróleo em Cabinda e Angola.

**Protecção de locais sensíveis e quartéis-generais:** A ITT fornece guardas armados, maioritariamente cidadãos norte-americanos, para instalações dentro ou fora do país. A *Blackwater* ajudou a defender os quartéis-generais do administrador chefe no Iraque e a *Custer Battles* está a trabalhar na segurança do aeroporto internacional de Bagdad.

**Protecção de infra-estruturas críticas:** *Erinys Internacional* realizou um contrato para proteger instalações petrolíferas e oleodutos no Iraque, juntamente com a *Rubicon International*, em muitos projectos e a *Pistris* especializou-se em segurança marítima e de infra-estruturas.

**Escortas de colunas de abastecimento e apoio humanitário:** A *Control Risks Group*, recorreu a ex-Gurkhas e ex-membros do SAS para a missão de distribuição da nova moeda aos bancos iraquianos. A britânica *Northbridge Services Group* fornece segurança a inúmeros governos, ONG.'s e multinacionais.

**Segurança pessoal para VIP's e altos funcionários:** A *DynCorp* fornece segurança privada ao Presidente Hamid Karzai e outros líderes do governo afegão bem como escoltas na Faixa de Gaza. Na Arábia Saudita a O'Gara defende a família real. A *Janusian Security Risk Management* fornece escoltas dentro da cidade de Bagdad.

Como se constata pelo atrás exposto, a classificação destas em função da actividade, não é simples atendendo à abrangência das actividades desempenhadas.

Também se pode observar que as companhias que executavam operações de combate eram classificadas como “ativas”, sendo “passivas” as que apenas realizavam serviços como treino ou aconselhamento (Singer, 2008: 89). Outra diferenciação poderia basear-se na actividade e catalogar-se em “*hard*” ou “*soft*” missions, mas também esta não seria fácil em função do uso de armas por parte dos seus operacionais, uma vez que muitas empresas de segurança usam armamento, tornando assim impossível essa mesma classificação (Schreier e Caparini, 2005).

*“Surge assim um verdadeiro problema para a compreensão global da indústria militar e de gerar uma teoria sobre o tema”* (Singer, 2008: 88).

Não obstante, procuramos seguidamente apresentar algumas das classificações mais aceites no seio da comunidade académica e de segurança e defesa.

Para Singer (2008) não existe uma diferenciação entre EMP.’s e ESP.’s, englobando-as em Firms Militares Privadas (FMP.’s), sendo esta a classificação por nós aceite no decorrer deste trabalho. Para este autor, o melhor modo para classificar a empresa está no nível de serviços e no nível de força que a mesma presta e emprega. Nesse sentido Singer utilizou a analogia da “*Ponta de lança*” (Singer, 2008: 91) e separou-as em três tipos (2008: 91-100).

Na figura 1 mostra-se a classificação segundo o modelo “ponta de lança”.

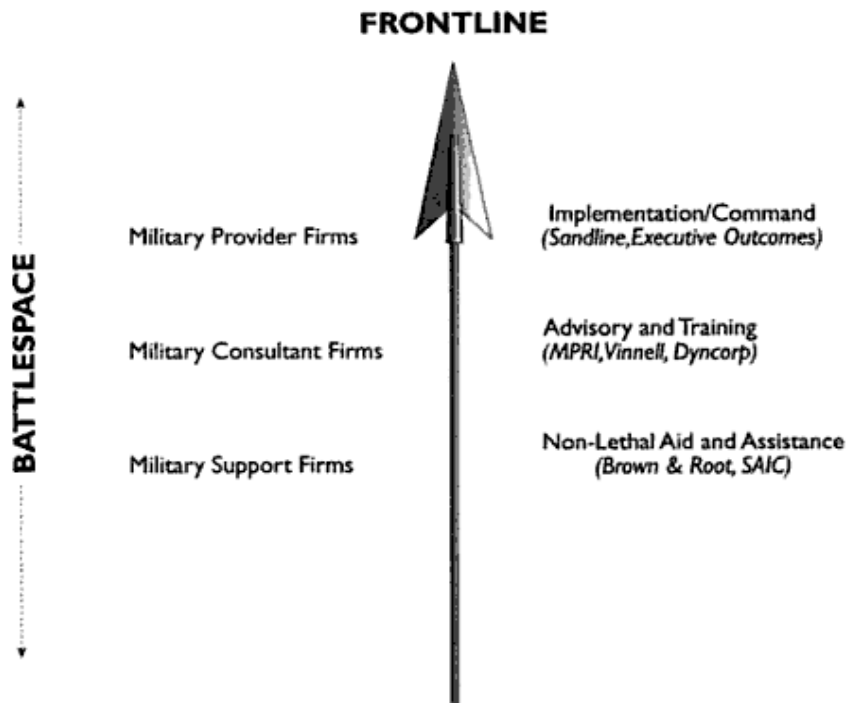


Figura 1: Classificação “Ponta de lança”.

Fonte: (Singer, 2008: 93).

**“Military Provider Firms”.** Estas empresas desenvolvem os seus serviços na área de operações de combate; são elas que operam na frente do campo de batalha e que desenvolvem acções de combate. São maioritariamente escolhidas pela qualidade dos seus meios humanos e materiais. Possuem nalguns casos melhor material e em maior quantidade do que os adversários/inimigos dos seus clientes, o que lhes permite e apesar do número de efectivos ser menor, vantagem em relação a estes, uma vez que as capacidades e treino dos seus homens, eleva o nível de proficiência, permitindo-lhes assim o cumprimento da sua missão com elevados níveis de sucesso. Torna-se contudo difícil distingui-las, dado que muitas mantêm algumas acções em segredo.

**“Military Consultants Firms”.** Estas desenvolvem os seus serviços no teatro de operações providenciando aconselhamento militar e serviços de treino de meios humanos. *“Embora os seus empregados não possam participar directamente em combates armados, o seu conhecimento, técnica e perícia no treino conduzem à reformulação das Forças Armadas dos seus clientes”* (Silva, 2008: II-76). Os conhecimentos destas empresas maximizam as acções dos seus clientes que acabam por tirar vantagens no campo de batalha e a manutenção de contratos de longa duração com estas pode implementar nos clientes uma dependência que os impossibilita de decidir por si próprios.

**“Military Support Firms”.** Desenvolvem os serviços dentro e fora do teatro de operações. Fornecem serviços não letais, de suporte, tais como, assistência logística, informações, apoio técnico e transporte. Têm a capacidade de conseguir maior eficiência que o seu cliente, permitindo assim que este se foque na sua missão principal. É o sector onde existe uma maior variedade de tarefas, mas que estranhamente, é o sector menos explorado pelas empresas privadas.

Já o *Foreign Affairs Committee of House of Commons* (2002: 10) no documento *“Private Military Companies: Options for Regulation (Green Paper)”*, o Reino Unido assume como classificação destas empresas a seguinte:

Actividades e serviços fornecidos	Exemplo de empresas	Principais utilizadores dos serviços
Combate e apoio operacional	<i>Executive Outcomes, Sandline International, Gurkha Security Guards</i>	Governos
Aconselhamento militar e treino	<i>DSL, MPRI, Silver Shadow, Levdan, Vinnel, BDM</i>	Governos
Aquisição de armas	<i>Executive Outcomes, Sandline International, Levdan</i>	Governos
Informações	<i>Control Risk Group, Kroll, Saladin, DynCorp.</i>	Governos, Empresas multi-nacionais

### CAPITULO 3 – Classificação e Actividades das Empresas Militares Privadas

Segurança e prevenção de criminalidade	<i>DSL, Lifeguard, Group 4, Control Risk Group, Gurkha Security Guards, Gray Security, Coin Security</i>	Empresas multi-nacionais, Agências Humanitárias
Apoio logístico	<i>Brown &amp; Root, DynCorp, Pacific Architects and Engineers (PAE)</i>	Organizações de manutenção de paz, Agências Humanitárias

Tabela 1: Classificação das empresas militares privadas segundo a *House of Commons* (2002).

Fonte: (*House of Commons*, 2002: 10)

Outra classificação apresentada é a da IPOA (*International Peace Operations Association*) uma organização sindical para EMP.'s e ESP.'s que divide todas as empresas que providenciam serviços militares em três categorias distintas (Brooks, 2002: 3).

Serviços não letais	Empresas de Segurança Privada	Empresas Militares Privadas
Desminagem Logística e aprovisionamento Consultadoria de risco	Protecção de instalações industriais Protecção organizações humanitárias Protecção embaixadas	Treino militar Inteligência militar Combate ofensivo
<i>PA &amp; E Brown &amp; Root ICI of Oregon</i>	<i>Armour Group Wackenhut Gurkha Security Guards</i>	<i>Executive Outcomes Sandline International MPRI</i>

Tabela 2: Classificação das empresas militares privadas segundo a IPOA.

Fonte: (Brooks, 2002: 3)

Para Brooks (2002: 2-3) as empresas que fornecem serviços não letais são todas as companhias que fornecem serviços de logística, inactivação de engenhos explosivos, ou outros serviços em ambientes de alto risco e que a comunidade internacional considera mais útil do que ameaçador.

Empresas de Segurança Privadas são aquelas que normalmente garantem protecção armada, sendo os seus serviços maioritariamente prestados a outras empresas e não aos Governos, assemelhando-se a guardas privados, que quando bem equipados podem fazer frente a forças de Guerrilha. São empresas que defendem embaixadas ou apoiam operações de manutenção da paz, realizam contratos com organizações não governamentais e tentam não ser vistas como empresas de mercenários, pois tal pode facilmente descredibilizar o seu nome.

As Empresas Militares Privadas são companhias que geralmente trabalham para os Estados e que garantem serviços militares destinados a alterar significativamente situações estratégicas. Brooks (2002: 3) distingue ainda dentro destas, duas subcategorias, a “activa”

quando existe o uso de armas e a “passiva” quando a principal intenção é apenas treino ou questões organizacionais.

Wulf in (Silva, 2008: II-80 – II82) apresenta cinco categorias para as empresas que desenvolvem serviços militares e de segurança como se vê na Tabela 3.

<b>I. Companhias de Segurança Privadas</b>			
<b>Tipo de actividade</b>	<b>Estatuto social e legal</b>	<b>Utilizadores principais</b>	<b>Áreas principais de actividade</b>
<b>Protecção de propriedade</b>			
Protecção e vigilância	Legal, muitas vezes não regulado	Companhias e cidadãos particulares	Centros urbanos em muitas partes do mundo
Protecção de instalações, minas, etc.	Legal, muitas vezes não regulado	Companhias multinacionais	Muitos países
Patrulhas	Legal, não regulado	Cidadãos particulares	Centros urbanos em muitas partes do mundo
Lei e ordem em lugares públicos (metropolitano, centros comerciais, etc)	Legal, semi-regulado	Governos locais, donos de lojas, etc.	Muitos países
<b>Prevenção do crime e serviços correcionais</b>			
Resposta a rapto	Legal, não regulado, muitas vezes indesejado pela polícia	Companhias e cidadãos particulares	Países com taxa de rapto muito elevada
Gestão de prisões	Legal, normalmente regulado	Governos, Forças Armadas	Países industriais, sociedades pós-guerra
Investigação e inteligência	Legal, não regulado	Companhias, governos, Forças Armadas	Muitos países
<b>II. Provedores de Defesa</b>			
<b>Tipo de actividade</b>	<b>Estatuto social e legal</b>	<b>Utilizadores principais</b>	<b>Áreas principais de actividade</b>
<b>Produção de armamento</b>			
Pesquisa e desenvolvimento	Normalmente licenciado pelos governos	Agências militares de aquisição	Países industrializados
Produção	Normalmente licenciado pelos governos	Agências militares de aquisição	Países industrializados
<b>Assistência militar</b>			
Treino militar	Licenciado pelos governos, ocasionalmente ilegal	Governos em países em desenvolvimento, grupos rebeldes	Países em desenvolvimento e em transformação, áreas de crise
Exportação de armamento e componentes	Licenciado pelos governos, ocasionalmente ilegal	Governos em países em desenvolvimento, grupos rebeldes	Países em desenvolvimento e em transformação, áreas de crise
<b>III. Companhias Militares Privadas</b>			
<b>Tipo de actividade</b>	<b>Estatuto social e legal</b>	<b>Utilizadores principais</b>	<b>Áreas principais de actividade</b>
<b>Consultadoria</b>			
Análise da ameaça, desenvolvimento estratégico, consultadoria para as Forças Armadas	Regulado	Autoridades oficiais, Forças Armadas	Global
<b>Logística e apoio</b>			
Logística em emergências e guerra	Regulado	Ministérios da Defesa, organizações Humanitárias	Muitos países
Desminagem, campos de refugiados	Regulado	Organizações humanitárias, agências da ONU, governos	Áreas pós-conflito
Gestão de bases militares	Regulado	Forças Armadas	Alguns governos
<b>Serviços Técnicos de Manutenção e Reparações</b>			
Serviços técnicos, controlo aéreo, informações, serviços de	Licenciado pelos governos	Forças Armadas	Muitos países

### CAPITULO 3 – Classificação e Actividades das Empresas Militares Privadas

tecnologias de informação			
Reparação de armamento	Licenciado pelos governos	Forças Armadas	Muitos países
<b>Treino</b>			
Treino militar, treino de armamento e forças especiais, treino de línguas e guerra psicológica	Licenciado pelos governos, ocasionalmente ilegal	Forças Armadas, grupos rebeldes	Países industrializados e em vias de desenvolvimento, áreas de conflito
<b>Operações de Paz e Assistência Humanitária</b>			
Logística para operações de paz	Regulado	ONU	Crises, áreas de conflito e pós-conflito
Desarmamento, desminagem, recolha e destruição de armamento	Mandato da ONU	ONU	Crises, áreas de conflito e pós-conflito
Logística em emergências complexas	Legal, não regulado	Agências da ONU, organizações humanitárias	Emergências complexas, campos de refugiados, áreas de conflito e pós-conflito
Protecção de comboios, refugiados e humanitários	Legal, não regulado	Agências da ONU, organizações humanitárias	Emergências complexas, campos de refugiados, áreas de conflito e pós-conflito
<b>Forças de combate</b>			
Combate	Normalmente ilegais, ocasionalmente solicitado pelo governo	Governos, grupos rebeldes e insurgentes, governos de baixo perfil, companhias multinacionais	Sociedade da guerra, países em desenvolvimento
<b>IV. Forças não regulares</b>			
<b>Tipo de actividade</b>	<b>Estatuto social e legal</b>	<b>Utilizadores principais</b>	<b>Áreas principais de actividade</b>
<b>Rebeldes</b>			
Combate, terror	Ilegal	Auto emprego, ligado aos Estados	Guerras civis, Estados fragilizados, áreas de crise
<b>Senhores da Guerra</b>			
Combate, terror, mercado da violência	Ilegal	Auto emprego, ligado aos Estados	Guerras civis, Estados fragilizados, áreas de crise
<b>Crime Organizado</b>			
Actos criminosos para ganho económico	Ilegal	Auto emprego, ligado aos Estados	Países com alta taxa de criminalidade
<b>V. Mercenários</b>			
<b>Tipo de actividade</b>	<b>Estatuto social e legal</b>	<b>Utilizadores principais</b>	<b>Áreas principais de actividade</b>
<b>Rebeldes</b>			
Combate	Ilegal, por vezes a pedido de governos	Governos sitiados, grupos rebeldes, insurgentes e companhias multinacionais	Estados em desenvolvimento, Sociedades da Guerra

Tabela 3: Classificação das empresas militares privadas segundo Wulf.

Fonte: (Silva, 2008: II-80 – II82)

Como foi possível ver em todas as classificações anteriormente retratadas, é consensual que a principal divergência neste tipo de empresas está relacionada com as actividades e serviços prestados. Embora neste trabalho a classificação por nós aceite seja a de Singer (2008), não se pode refutar as outras classificações visto que todas elas são um contributo importante para uma futura classificação que venha a ser universalmente aceite.

## CAPÍTULO 4

### ESTUDO DE CASO: O PAPEL DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS NO IRAQUE

*“A 19 de Março de 2003 as forças Norte-americanas invadiram o Iraque. Foi um momento preponderante para a política externa americana e foi também um momento preponderante para o Industria Militar Privada” (Singer, 2008: 243).*

De entre as inúmeras questões sobre o motivo desta invasão e sobre o planeamento da mesma, está a tornar-se cada vez mais consensual de que a *Operação “Iraqi Freedom”* apenas se focou na invasão em si e descuidou os planos para a permanência das forças e reconstrução do país” (Singer, 2008: 243).

O número de contratados por EMP.'s presentes no Iraque não é de todo consensual. Em 2007 o número de contratados por EMP.'s ultrapassou o número de militares, registando-se cerca de 180 mil apesar de alguns se encontrarem ligados a actividades de segurança e protecção. (Clivaz, 2008:6)

Singer (2008) partilha da mesma opinião e refere que em 2006 o *United States Central Command* estimou cerca de 100.000 contratados por EMP.'s.

Tem sido crescente o número de contratados nos conflitos armados, em detrimento de pessoal militar, trazendo à discussão e análise questões relacionadas no âmbito, político, jurídico e económico.

Seguidamente vamos trazer a este capítulo essas questões, bem como algumas referências às potencialidades e vulnerabilidades que se podem encontrar em cada uma delas.

#### 1.IMPLICAÇÕES LEGAIS

A legalidade das acções das empresas militares privadas tem sido um tema bastante discutido, que suscita sempre grandes dúvidas e muito raramente é possível chegar a uma conclusão viável e aceite por todas as partes envolvidas na discussão.

A verdade é que, estas empresas continuam a actuar nos cenários de conflito, na formação e treino das Forças Armadas de determinados países (nomeadamente, aqueles que contratam os seus serviços), entre muitas outras actividades, com ou sem a concordância de quem discute a legalidade da sua actuação. O impacto da contratação de empresas



militares privadas, tudo tem a ver com o contexto pelo qual tais empresas foram contratadas. “Se o *objectivo for a formação e treino das Forças Armadas, o impacto pode sem dúvida ser positivo para o relacionamento entre políticos e militares; contudo, se a empresa for contratada, não para formar, mas para substituir as Forças Armadas em determinadas áreas de actuação, aí as clivagens aprofundam-se [...]*” (Schreier e Caparini, 2005:64 in Barrinha, 2008:6).

“As questões mais importantes estão centradas no estatuto jurídico e nas questões de responsabilidade civil dos funcionários das empresas militares privadas” (Terlikowski, 2008:46), uma vez que, quando estes actuam num conflito, fazem-no num “vácuo legal”, implícito por algumas razões, tais como:

- 1) Em conflitos armados e na ausência de uma autoridade efectiva sobre um determinado território, o princípio da competência territorial não pode ser aplicado na prática, visto que, apesar dos funcionários das empresas militares privadas serem considerados estrangeiros no Iraque, deviam estar sujeitos à lei iraquiana em igualdade com os cidadãos iraquianos. Na realidade, o facto de serem considerados estrangeiros, não permite um funcionamento eficaz do cumprimento da lei e do sistema judicial. Este, por sua vez, impede a aplicação da responsabilidade civil, mesmo para crimes comuns.
- 2) Quando ocorre um conflito armado num país, ou quando a sua ocupação está a decorrer, é o momento ideal para entrar em vigência o direito internacional humanitário, uma vez que este, diferencia combatentes (membros das forças armadas) de não - combatentes (civis), mas abre uma excepção adicional para as pessoas civis que acompanham as forças armadas, ou seja, civis empregados no Exército, que vêem assim os seus direitos e obrigações claramente estipuladas. No entanto, e em muitos casos, os funcionários das empresas militares privadas não possuem nenhuma categoria específica e não se enquadram nos três grupos atrás referenciados, pelo que, não é possível classificá-los correctamente. Assim, no caso de serem capturados, o inimigo poderá tratá-los de diferentes maneiras: ou como combatentes legais, ilegais ou até mesmo, como mercenários. Grupos terroristas e rebeldes paramilitares que operam no Iraque não reconhecem as regras internacionais de guerra nem os seus costumes, não fazendo qualquer distinção entre alvos civis e alvos militares nem reconhecem, tão pouco, os estatutos de prisioneiros de guerra.

Pelos motivos atrás descritos, e nas condições iraquianas, o facto de não existir um enquadramento explícito para a classificação dos empregados das empresas militares privadas (em conformidade com a lei dos conflitos armados), em caso de captura por grupos paramilitares ou terroristas, os prisioneiros ficam sujeitos a diversos tipos de tortura e muitas vezes são mortos. A *Coalition Provisional Authority* (CPA) foi estabelecida pelo governo norte-americano dois meses antes da invasão do Iraque, em 2003. A ordem nº17, Secção 4 afirma que os trabalhadores das EMP.'s não estão

sujeitos à lei ou regulamentos iraquianos, o que lhes confere imunidade jurídica perante a lei iraquiana. Mesmo após a sua dissolução, as EMP.'s continuaram a aderir às ordens do CPA, declinando o reconhecimento das leis iraquianas.

- 3) A dissolução do CPA (em 28 de Junho de 2004), tornou-se parte da lei iraquiana e o seu funcionamento é o mesmo, com a finalidade de evitar que a administração da justiça iraquiana realize uma acção eficaz contra as pessoas abrangidas pelo presente estatuto especial. Isto porque, as autoridades dos Estados Unidos podem bloquear tal processo a qualquer momento, afirmando que a imunidade de jurisdição especial seria aplicável às acções no âmbito das investigações. A ordem nº17 do CPA permaneceu durante o mandato das Nações Unidas e expirou em Dezembro de 2008.

O CPA introduziu um regime jurídico relativo aos princípios que regem o armamento dos empregados das empresas militares privadas, durante as suas operações (Ordem nº 3), e prevê a concessão de licenças por parte do Ministério do Interior Iraquiano, abrangendo as forças do CPA, as forças de segurança iraquianas e os grupos ou pessoas individuais que tenham sido previamente autorizadas ao transporte de armas, afim da realização das suas actividades laborais.

- 4) A questão da responsabilidade civil e penal dos empregados das empresas militares privadas também deve ser vista sob a perspectiva legal dos Estados Unidos da América. No seu sistema legal, existe uma lei que permite aos empregados de empresas externas, que realizam funções ao abrigo de um contrato fora do território dos Estados Unidos, poderem ter que responder perante a justiça. Civis, com excepção daqueles que estão sob relações contratuais formais com o Exército, são abrangidos pela Organização Marítima e Jurisdição Territorial, que permite a execução da lei federal norte-americana (e das suas disposições penais), fora do seu território como por exemplo, a bordo de navios ou aeronaves registadas nos Estados Unidos e também nas instalações situadas em outros países com a finalidade de realizar missões diplomáticas ou consulares, bem como outros escritórios de representação do governo, organismos e o seu pessoal, que estejam na posse dos Estados Unidos.

Esta competência é especialmente restrita uma vez que não se aplica a actos cometidos no exterior das instalações acima referidas. Esta lacuna é preenchida, em parte, por um acto individual, a chamada jurisdição militar extra-territorial, que opera apenas no que diz respeito aos civis que estão empregados pelas Forças Armadas norte-americanas (ou outros, tais como, realização de tarefas a cargo do Departamento de Defesa) ou que acompanham tais forças. Este problema poderia ser resolvido, num futuro próximo, através de uma alteração à legislação em vigor. Foram feitas tentativas, no âmbito da aplicação do Código Uniforme de Justiça Militar (UCMJ), que visa que os civis empregues em empresas que estão envolvidas no Departamento de Defesa

fossem julgados por tribunais marciais. Os adversários desta solução sugerem, no entanto, que qualquer processo contra uma pessoa civil perante um tribunal militar, é considerada inconstitucional. Apesar deste facto, o Departamento de Defesa, depois de uma recente alteração (em 2006) para o UCMJ, emitiu directivas indicadoras da possibilidade de aplicação do Código, também no que diz respeito aos funcionários da co-operação com empresas militares privadas e Exército. A legislação interna dos EUA penaliza qualquer crime de guerra e outras violações graves dos direitos humanos em conformidade com as definições incluídas nas Convenções de Genebra, como por exemplo, na Convenção contra a Tortura e Outros Tratamentos Cruéis, Desumanos ou Degradantes (Terlikowski, 2008:46-48).

Um grande número de actos jurídicos, teoricamente aplicável aos funcionários das empresas militares privadas, que tenham cometido delitos, não tenha sido devidamente descobertos e investigados. Analistas estimam que, desde o início da guerra, dezenas de soldados norte-americanos que foram presentes a tribunal marcial, acusados de causar a morte injusta de civis iraquianos. Segundo a opinião dos autores Fontaine e Nagl (2010:24), o quadro jurídico que rege os empregados das empresas militares privadas em tempo de guerra, revelou-se complicado, com características sobrepostas e com jurisdições ambíguas, uma vez que estes quando a trabalhar para os Estados Unidos da América podem ser considerados responsáveis por crimes cometidos no estrangeiro, ao abrigo de, pelo menos, duas leis internas americanas: a MEJA (Military Extra-Territorial Jurisdiction Act), que permite a empregados contratados pelo Departamento de Defesa serem julgados nos tribunais civis dos Estados Unidos; e a Justiça Federal, por crimes cometidos no exterior.

Em 2004, o Congresso Norte-Americano expandiu a jurisdição da MEJA para ser aplicada aos funcionários que trabalham para outras agências de Defesa, com a finalidade de apoiar a missão do Departamento de Defesa no exterior. A MEJA foi originalmente criada para prestar jurisdição sobre os actos criminosos cometidos em ambientes não - operacionais.

O conflito iraquiano serviu para demonstrar e ilustrar os dilemas que as empresas militares privadas introduziram nos aspectos legais, uma vez que estas e os seus funcionários/empregados são parte integrante, peças inerentes nas operações militares, mas legalmente, não são militares. Nesta nova ordem dos factos, verifica-se que o velho sistema legal - uma delimitação entre civis e soldados - não é de fácil aplicação. No Iraque, não existe nenhuma sede de instituições jurídicas e, em qualquer caso, os regulamentos da coligação são explícitos na afirmação de que, os empregados das empresas militares privadas não se encontram sob tais regulamentos. (Singer, 2004:11-13)

## 2.IMPLICAÇÕES POLÍTICAS

“Contenção” e “primazia” foram duas palavras que sempre acompanharam a primeira governação da administração Bush, e caracterizava-se por ser *“uma ordem internacional aberta aos interesses e valores dos EUA, que inclui a institucionalização e promoção da democracia e do livre mercado, com a centralidade dos EUA no sistema”*; (Cantalapiedra, 2008:2). Almeida (2004:1) partilha da mesma ideia de *«unilateral»* e avança também com a ideia de *“poder multipolar”*, sendo que, desde o término da Guerra Fria o Mundo assiste às frequentes dúvidas em relação à distribuição do poder e qual o rumo da política externa norte-americana. No que compete à distribuição do poder, o autor afirma que existem divisões de ideias, pois há aqueles que defendem *«a emergência de um sistema internacional unipolar»* e os que defendem *«o regresso de uma distribuição de poder multipolar.»* Quanto á ideia de qual o rumo da política externa norte-americana, o autor defende que se verifica um debate entre aqueles que antecipam a adesão ao unilateralismo e os que apoiam a continuidade dos compromissos multilaterais. (Almeida, 2004:1)

As palavras *multilateralismo* e *unilateralismo* são sinónimo de duas posturas extremas da política que os líderes políticos utilizam, conforme o caso, situações, ou interesses, sem haver escolha possível entre uma ou outra postura. O conceito que mais favorecer os interesses políticos, será sempre o escolhido. Verificamos como exemplo, o conceito unilateralista de George W. Bush em relação ao conflito iraquiano, contudo adoptou o conceito multilateralista para com a Coreia do Norte e o Irão. Assim, quando George W. Bush tomou uma posição unilateralista, condicionou *“a aceitação do direito internacional e respectivas instituições à defesa dos seus interesses”*. (Rodrigues, 2004).

Seguindo a ideia unilateralista de Bush, as alianças são favorecedoras de restrições políticas, havendo como adjacente a partilha de obrigações e responsabilidades nas mais importantes tomadas de decisões. *“Tende a restringir o espaço dado ao jogo diplomático, preferindo em alternativa antecipar o recurso a métodos mais directos, inclusivamente o uso da força para impor a solução pretendida”*. (Rodrigues, 2004).

Por outro lado, quando George W. Bush tomou uma posição multilateralista, disponibilizou-se e empenhou-se na coordenação da sua posição com a dos outros, havendo a aceitação da mesma linha de acção. *“ Inclui a preocupação em garantir a legitimização das suas opções perante as instituições internacionais, em especial a ONU, que aceita como o instrumento privilegiado para a resolução dos conflitos no mundo”*. (Rodrigues, 2004) Segundo o exemplo acima apresentado, há uma sintetização do conceito de uma superpotência com responsabilidades globais.

Para Gomes (2007), os ataques de 11 de Setembro de 2001 provocaram alterações significativas na política norte-americana, pois a principal prioridade seria proteger os Estados Unidos da crescente ameaça do terrorismo internacional. Este autor afirma que foram implementadas muitas alterações, não só ao nível do aumento da capacidade de resposta de defesa dos EUA contra futuras ameaças, como também, uma significativa melhoria das agências de segurança no que toca à recolha, análise e processamento de informações de elevada importância para a sua defesa. Para Cantalapiedra (2008), só após os ataques de 11 de Setembro, é que se considerou a declaração de estado de guerra, em resultado do sentimento norte-americano que contemplava agora uma séria ameaça externa à segurança no interior das suas fronteiras. Para combater tal ameaça terrorista, a Administração do Presidente George W. Bush desenvolveu uma nova Grande Estratégia Pós-Guerra Fria, caracterizada por três pontos principais:

- 1) *“Guerra Global ao Terror;*
- 2) *Estabelecimento de uma ordem internacional favorável aos valores e interesses dos EUA;*
- 3) *Evitar a ascensão de uma potência hegemónica regional ou global que desafie a ordem internacional.”* (Cantalapiedra, 2008,3)

Tal como já referido no capítulo 2, a fim da Guerra Fria abriu *“um vácuo no mercado de segurança”* (Menezes, 2008:10) e a privatização é um meio de aumentar a produção de segurança, sem despesas significativas para os Estados, que adoptaram e aplicaram tal ideia.

Barrinha (2008) partilha da mesma opinião, afirmando que o fim da Guerra Fria facilitou a incursão do *outsourcing* nas Forças Armadas e afirma ainda, a título de curiosidade, que são os ex-militares dispensados das Forças Armadas (derivado aos cortes do número de efectivos militares) que vão voltar a servir as Forças Armadas, mas desta vez, tendo como entidade patronal, uma empresa militar privada. *“Os soldados são despedidos, os seus serviços são optimizados no mercado de trabalho e voltam a trabalhar nas Forças Armadas, mas agora como empregados de uma empresa contratada”.* (Barrinha, 2008:1).

A Administração Bush foi sempre defensora da contratação de empresas militares privadas, recorrendo aos seus serviços, sempre que necessário, contudo, nos Estados Unidos da América, a relação entre o público e o privado é bastante habitual na sociedade, inclusive no que toca à defesa.

*“O actual vice-presidente dos EUA, Dick Cheney era uma das chefias da já mencionada Halliburton, antes de ter sido eleito para vice-presidente dos EUA. Para além disso, diversos cargos políticos dentro do Pentágono são ocupados por pessoas ligadas à indústria de defesa, com claras ligações às EMP’s. Pessoas como James Baker (ex-Secretário de Estado), William Perry (ex-Secretário da Defesa), Melvin Laird (ex-Secretário da Defesa), John Deutch (ex-director*

da CIA) e Robert Gates (ex-director da CIA), estão/estiveram todas envolvidas no mercado das EMP.'s". (Shearer, 1998:35 in Barrinha, 2008:2).

A empresa militar privada MPRI, fundada por antigos oficiais do Exército norte-americano, afirma nos seus folhetos informativos que as suas instalações se situam perto do Pentágono, sugerindo assim uma relação de estreita afinidade com o mesmo. (Shearer, 1998:56 in Barrinha, 2008:2)

O recurso às empresas militares privadas ocorre tanto em tempo de paz como em tempo de guerra, substituindo em ambas, certas funções acometidas aos militares das Forças Armadas. Esta lógica permite, que os militares destacados para os teatros de guerra sejam requisitados em menor número, o que em termos políticos, torna a situação mais sustentável, levantando porém outra questão também com implicações no quadro político, que será o uso das EMP.'s como «tubo de escape». As empresas militares privadas permitem o envolvimento indirecto em zonas de conflito estratégicas mas consideradas politicamente inconvenientes *“logo, que os Estados tenham políticas externas mais “racionais”, longe das limitações impostas pelo debate público e pelo controlo legislativo”*. (Singer, 2003:211 in Barrinha, 2008:3)

Existe uma clara tendência para o prolongamento dos conflitos, por deles originar o rendimento/fonte dos actores privados e o interesse nesse prolongamento é claro, pois o lucro não pode existir sobre uma “paz hipotética”. Quer em tempos de prolongamento de conflito, quer em tempo de paz (no âmbito de evitar rupturas de poder), os Estados contratam empresas militares como consultoras de segurança para que estas possam treinar e formar alguns quadros das Forças Armadas do país em conflito e embora não tenham por isso envolvimento directo no conflito, são pelos seus ensinamentos que aquelas Forças Armadas se passarão a reger.

O envolvimento externo no conflito difere do modelo adquirido durante a Guerra Fria pois, actualmente, é dada mais ênfase às operações de paz do que aos conflitos armados e é nesta sequência que existe o ingresso das empresas militares privadas no cenário da política externa. Este tipo de missões são neutras, devendo os interesses dos Estados em conflito permanecer sempre em prioridade, mas de uma forma mais ténue. *“A “sugestão” de determinadas EMP.'s aos líderes políticos dos Estados em conflito, ou mesmo o pagamento dos seus serviços, são formas de contornar essa suposta neutralidade, em nome do cumprimento dos objectivos nacionais da política externa”*. (Barrinha, 2008:4-5)

### 3. IMPLICAÇÕES ECONÓMICAS

O dinheiro dispendido nas operações de invasão do Iraque levantou sérias dúvidas, tanto no panorama nacional como internacional, quer em relação às enormes quantias gastas, quer quanto à forma como foram empregues. Para os autores Fontaine e Nagl (2010:19), surgiu uma maior preocupação por parte dos cidadãos, no que toca ao grau de fraude, desperdício e abuso ligados à reconstrução do Iraque e do Afeganistão. Também para o autor Jonathan Tepperman (2002), as actividades das empresas militares privadas são mais difíceis de controlar, podendo sempre haver um abuso de autoridade por parte destas e um desvio de verbas dificilmente audível.

Quais as implicações económicas resultantes da invasão do Iraque? A resposta a esta questão é aquela que é sempre certa em economia: “*depende*”. Neste caso específico, depende da duração do conflito e das suas consequências fora do teatro de guerra. Segundo Freitas (2003:1) “se o conflito for prolongado ou se der origem a uma escalada de terrorismo internacional, então a conjuntura pode ainda degradar-se. Mas que se a intervenção for rápida e a tensão internacional baixar, a precipitação do conflito pode até constituir um estímulo para a economia mundial.” O mesmo autor também constata que o prolongar do clima de tensão não é nenhum benefício para o desenvolvimento das actividades económicas e a partir do momento em que o Presidente dos EUA anunciou substituir o Presidente do Iraque, contando ou não com o apoio das Nações Unidas, que o Mundo espera uma decisão definitiva dessa iniciativa. “*Enquanto esse desfecho não chega, muitas decisões de investimento são proteladas e os indivíduos refugiam-se em activos de menor risco, nomeadamente dívida pública*”. (Freitas, 2003:1).

Mediante tal cenário económico, os particulares contraem cada vez mais dívidas e regista-se um significativo agravamento negativo das contas públicas norte-americanas, constituindo assim um perigo eminente na progressão da economia americana, visto a poupança interna ser extremamente baixa, fazendo com isso uma maior dependência dos investimentos externos. “*Ora, quando os EUA avançam para uma solução militar sem reunir um mínimo de apoios na Comunidade Internacional, é natural que os agentes económicos se interroguem se a aposta em títulos americanos constitui uma boa opção*”. (Freitas, 2003:1).

Não obstante, os EUA estavam impacientes quanto a uma acção decisiva, mesmo sem os apoios necessários e os seus principais aliados sentiram necessidade de procurar uma espécie de “*permissão*” quanto ao apoio ou não da sua decisão. Segundo Garden (2003:3), o Reino Unido procurou a autorização da ONU para avançar com uma decisão militar; a França e a Alemanha partilhavam da mesma opinião, achando por bem que o melhor seria prolongar o processo de inspecção. «A tentativa de conseguir uma nova resolução para dar autorização explícita a uma acção militar foi infrutífera». Os EUA avançaram por sua conta e

risco, optando juntamente com o Reino Unido por usarem a Resolução 1441<sup>21</sup>, como justificação da acção militar. (Garden, 2003:3)

O conflito armado teve início a 19 de Março de 2003, tendo sido declarada a vitória em 1 de Maio de 2003. (Correia, 2009:9) O mesmo facto foi constatado por Peter Singer, afirmando que *“A 19 de Março de 2003 as forças Norte-americanas invadiram o Iraque. Foi um momento preponderante para a política estrangeira americana e foi também um momento preponderante para a Indústria Militar Privada.”* (Singer, 2008:243). As forças militares de coligação que invadiram o Iraque foram 149.233 militares. Destes, 140.000 seriam norte-americanos, 4000 britânicos, 900 polacos, 650 da Coreia do Sul e 3683 de outras nacionalidades. (Correia, 2009:9) Segundo Clivaz (2008:6), o número de forças militares necessárias para a invasão do Iraque rondava os 300.000 militares. Este gigantesco número foi negado pelo Pentágono e durante esse período, foram mortos 139 soldados norte-americanos. Após a vitória da coligação, estima-se que o número de soldados e polícias iraquianos mortos se situe na casa dos 8530. A referida operação teve custos na economia norte-americana, que rondaram cerca dos 800 mil milhões de dólares, se atendermos que o custo anual de um soldado norte-americano é de cerca de 390.000 dólares/ano. No mês de Agosto de 2007, havia cerca de 180.000 civis a trabalhar na ajuda e suporte das forças norte-americanas. (Correia, 2009:9) De entre as inúmeras questões sobre o motivo desta invasão e sobre o planeamento da mesma, está a tornar-se cada vez mais consensual de que *“a Operação “Iraque Livre” apenas se focou na invasão em si e descuidou os planos para a permanência e reconstrução do país.”* (Singer, 2008:243)

O Iraque foi sem dúvida, uma rampa de lançamento para o crescimento das empresas militares privadas, visto terem sido usadas de uma forma mais extensiva e central, praticando as mesmas as mais diversas tarefas, desde apoio logístico, manutenção, suporte de forças militares, apoio médico e segurança de personalidades importantes. De salientar que focámos somente algumas das suas actividades não deixando, por isso, de dar menos importância ou referência a todas as outras actividades por estas empresas praticadas. Apontámos anteriormente que, durante a primeira Guerra do Golfo, haveria um elemento ao serviço de uma EMP para cada cinquenta militares; na invasão do ano de 2003, a estimativa seria de um privado para dez militares. Durante a ocupação, estima-se que seria um privado para dois militares. (Isenberg, 2006:5)

O número de contratados presentes no Iraque não é de todo consensual. Em 2007, o número de contratados por empresas militares privadas ultrapassou o número de soldados, comparado com o ano de 2005. (Clivaz, 2008:4)

---

<sup>21</sup> Resolução 1441- resolução adoptada pelo Conselho de Segurança das Nações Unidas em Novembro de 2002 que dava ao Iraque *“uma oportunidade derradeira de cumprir as suas obrigações de desarmamento nos termos das resoluções relevantes do Conselho”*. Para esse fim, exigia ao Iraque que aceitasse um sistema aperfeiçoado de inspecções, com vista a determinar se o Iraque tinha ou não destruído as suas armas de destruição massiva. (Singer, 2007), Internet: [http://www.criticanarede.com/html/eti\\_bush9.html](http://www.criticanarede.com/html/eti_bush9.html), consultado em [5 de Junho de 2010].



Singer (2008) e Clivaz (2008) partilham da mesma opinião quanto ao número de soldados e contratados presentes durante a invasão. Singer (2008) refere que, em 2006, o Comando Central Norte-Americano estimou o número de cerca de 100 mil contratados, enquanto que, o director da Private Security Company of Iraq estimou que estariam a trabalhar 181 empresas de segurança privada, actuando apenas com 48 mil empregados. Mais, Clivaz (2008:6) afirma ainda que, desses 180 mil soldados, 40 mil estavam encarregados de fornecer segurança estática e protecção aos “comboios” de abastecimento civis.

Como já referido no Capítulo II, *“o recurso a empresas militares privadas raramente provam ser mais baratos ou mais eficientes que as forças armadas”* (Jonathan Tepperman (2002) in Menezes, 2008:11). O *Government Accountability Office* (GAO) (2005:9) partilha da mesma ideia, afirmando que se torna difícil verificar que estas sejam mais rentáveis a nível económico do que manter os contingentes militares de tropas treinadas, de transporte, de logística e manutenção.

A mesma fonte afirma que, em 2005, as agências norte-americanas gastaram (a partir de 31 de Dezembro de 2004), 450 milhões de dólares, verificando-se contratos de elevado valor monetário entre as empresas militares privadas e o governo norte-americano, não se sabendo contudo quantias exactas de quanto o governo gastou com os serviços de segurança privados.

Clivaz (2008:6) aponta-nos números para alguns dos maiores contratos - 480 milhões de dólares para protecção de bases militares norte-americanas e 475 milhões de dólares para contratos de informação do exército norte-americano, mas certo é que estes números são todos eles estimativas.

Segundo Elsea, Schwartz e Nakamura (2008:8), o *Congressional Budget Office* (CBO) estimou recentemente que, entre os anos de 2003 e 2007, o governo norte-americano tenha gasto entre 3 e 4 mil milhões de dólares em empresas de segurança privada e estima também que, a partir do ano de 2005, as agências norte-americanas passaram a gastar entre 500 milhões e 1,2 mil milhões de dólares/ano em serviços de segurança. Como afirma Isenberg (2006:6), *“o inspector-geral para a Coalition Provisional Authority (CPA) refere que 10 a 15 cêntimos de cada dólar gastos na reconstrução são para manter a segurança dos trabalhadores”* o que faz persistir a grande dúvida por esclarecer: Será realmente mais rentável o uso de contratados privados?

De acordo com o CBO, o custo associado ao seu emprego *“não difere significativamente do que uma força militar actuando com funções similares. Durante o tempo de paz, a estrutura militar manter-se-ia bem como os custos, enquanto os contratos privados não necessitavam de ser renovados.”* (Elsea, Schwartz, Nakamura, 2008:9). Segundo a ideia dos mesmos autores, os ordenados dos contratados eram cerca de 500 a 1500 dólares/dia. Os mais bem pagos seriam ex-soldados altamente treinados (americanos e ingleses), seguidos dos

soldados de países menos desenvolvidos, tais como o Chile, o Nepal e os iraquianos locais. Já Singer (2008:257), afirma que *“um militar das forças especiais a trabalhar no Iraque para empresas militares privadas pode ganhar 1000 dólares por dia.”*

Segundo a ideia de Isenberg (2006:4), o problema de controlar as empresas militares privadas requer uma luta contra um mito comum - que a privatização poupa dinheiro, filosofia que na sua opinião, teve início antes da administração Bush tomar posse. Contratar empresas militares privadas para actuar no Iraque, pagando aos seus empregados valores mais altos do que aos soldados, nunca esteve relacionado com o objectivo de poupar dinheiro, mas sim, com a ideia de evitar problemas políticos relativos a escolhas militares e actos humanos relacionados com a guerra.

#### **4.POTENCIALIDADES E VULNERABILIDADES DETECTADAS**

Segundo Paulo (2005:132), a sociedade poderá melhorar o seu bem-estar a partir do momento que admita que o centro da força legítima poderá ter uma nova interpretação, isto é, o Estado encarregar-se-á da responsabilidade e da provisão da força legítima, mas deixará ao cargo das empresas militares privadas, a produção e manutenção dessa mesma força, sempre que não esteja em causa a defesa nacional. Ainda e segundo este, as empresas militares privadas não só aumentam a eficiência económica como podem também baixar a impopularidade de algumas missões em zonas longínquas e com baixos recursos, podendo as baixas ser menos sentidas. Em sua opinião, o recurso a empresas militares privadas, por parte de estados legítimos, não se revela demasiadamente dispendioso para os estados contratantes e são assegurados os mesmos serviços militares. *“Desde que sejam definidos bons contratos (mais fáceis do que em relação à defesa), e sendo bem reguladas, não se vê nada de fundamentalmente errado em que empresas prestem serviços militares a governos legítimos”.* (Paulo, 2005:132). Clivaz (2008:6) aprofunda a ideia atrás referida afirmando que *“a flexibilidade oferecida por contratados é um elemento crucial para o aparelho militar. Os contratados aumentam o número da força, possibilitam a manutenção de equipamento altamente evoluído e uma melhor adaptação ao teatro de guerra, providenciando apoio e conhecimentos. Por outro lado, uma perda de controlo pode ocorrer no uso da força e violência”.*

Segundo Magalhães (2005:165), é na área do *peacekeeping* que as empresas militares privadas são consideradas uma mais-valia, pois após o final da Guerra Fria, houve fortes indícios de que a ONU iria substituir *“as superpotências como o grande poder estabilizador mundial”* (Magalhães, 2005:165). Após os insucessos operacionais na Bósnia, Somália e Ruanda, grande parte dos governos possuem sérias dúvidas em enviar forças multinacionais de *peacekeeping*, com excepção da ameaça ou comprometimento dos seus

interesses primários. A ONU fica então à mercê da vontade política dos seus Estados-membros para o envio de tais forças. *“Além do mais, intervir requer tempo, coesão, capacidade e vontade, elementos que muitas vezes não estão presentes.”* (Singer, 2003 in Magalhães, 2005:165).

Seguindo a ideia de Peter Singer (2003), nem sempre as empresas militares privadas possuem empregados nos seus quadros com motivação, empenho e capacidade para a luta por um mesmo objectivo. Para Mbogo (2000:10-13 in Magalhães, 2005:165), as missões da ONU são deixadas para forças militares sem capacidades suficientes para realizarem a missão com sucesso, sendo muitas as incongruências que as acompanham, tais como, lentidão na deslocação para o terreno, mau treino, mau equipamento, baixa eficiência quando em perigo, resultante do baixo índice de motivação e do mau planeamento da missão. Segundo o exemplo atrás descrito, é possível concluir uma primeira potencialidade no uso de empresas militares privadas: escolha selectiva adequada a cada tipo de missão. Cada elemento recrutado é colocado na área com que melhor se identifica ou para a qual tenha as habilitações e a máxima experiência, e onde possa sempre dar o seu máximo de rendimento (Singer, 2003b in Magalhães, 2005:165).

Uma segunda potencialidade de relevo é a capacidade que tais empresas possuem em intervir em determinados conflitos, que de outra forma, se revelaria extremamente complicado, uma vez que conseguem desenvolver um vasto número de actividades, tais como manutenção, recolha de informação, apoio logístico, entre outro tipo de actividades já referenciadas. Todas estas actividades se revelam de grande importância para a resolução de conflitos por parte das empresas militares privadas pois o seu campo de acção é bastante extenso e muito variado. (Moita e Moita, 2004:4-5)

Uma terceira potencialidade é a capacidade que estas adquiriram no fornecimento de serviços de protecção e segurança, por exemplo, nas operações humanitárias, visto tais operações serem cada vez mais perigosas. As empresas militares privadas permitem às organizações humanitárias, realizarem as suas actividades em segurança em ambientes hostis (Magalhães, 2005:165). Clivaz (2008:9) partilha a mesma opinião, referindo ainda que *“o Congresso norte-americano afirma que três companhias contratadas pelo Departamento do Estado (Blackwater, DynCorp e Triple Canopy) estiveram oficialmente em missões de protecção. Certo é que, em mais de metade dos casos, elementos de tais empresas abriram fogo primeiro [sem que tenham sido atacados]”*. (Clivaz, 2008:9).

A quarta potencialidade remete-nos para a ideia de que a privatização poupa dinheiro aos Estados (Menezes, 2008:11), uma vez que os contratados pelas empresas militares privadas têm com estas um contrato de trabalho e onde os Estados não necessitam de despendar dinheiro com a formação e treino dos elementos, até porque, grande parte desses mesmos elementos são ex-militares (Shearer, 2001). Assim, as empresas

conseguem auxiliar em diversos campos de conflito, ajudando o Estado em conflito na reorganização das suas forças armadas e de segurança. (Vieira, 2001:1).

No âmbito do conflito iraquiano, David Isenberg (2006:15) afirma que *“a administração Bush decidiu invadir o Iraque mesmo com menos forças do que as que necessitava, para tal, usou as EMP.’s. Devido a esta guerra, e à destruição que causou, tornou-se necessário reconstruir, e foi neste âmbito que algumas empresas entraram em acção, pois devido à insurgência verificada e ao número de empresas de construção a actuar no Iraque, o exército não tem possibilidades de as proteger a todas, logo existe a necessidade de contratação de ESP.’s”*.

A quinta potencialidade tem a sua incidência na capacidade de resposta rápida que as empresas militares privadas adquiriram, perante situações de crise e conflito. Como não dependem do aval dos Estados para tomarem parte num conflito (sendo autónomas), não estão sujeitas a burocracias e, assim sendo, conseguem actuar num curto espaço de tempo, antes mesmo que o conflito se defina em patamares de mais difícil resolução. (Magalhães, 2005:167)

A sexta potencialidade a realçar tem a ver com a possibilidade das empresas militares privadas assumirem por completo as acções de *peacekeeping*. *“Por outras palavras, quando os Estados não estão dispostos a assumir responsabilidades por uma qualquer operação humanitária e as forças da ONU não estão prontas ou dispostas a tomar acção, as operações seriam conduzidas por EMP.’s”*. (Isenberg, 1999 in Magalhães, 2005:167-168)

A sétima potencialidade relaciona-se com a sua flexibilidade, uma vez que estas permitem uma ajuda quase que fundamental a todo o aparelho militar, possibilitando a oferta na manutenção de toda a alta tecnologia que caracteriza o aparelho militar. Ainda assim, a sua ajuda é benéfica no conhecimento e adaptação dentro de um teatro de guerra. (Clivaz, 2008:9)

Segundo Magalhães (2005:168), qualquer tipo de privatização subentende partes potenciais, mas também, revela algumas vulnerabilidades. Para o mesmo autor, a problemática contratual é uma vulnerabilidade, isto porque, havendo incentivos de mercado para que as empresas actuem de acordo com os objectivos de quem as contrata, o problema reside nos objectivos do cliente, que muitas vezes entram em discórdia com *“o objectivo de máximo lucro da empresa”*, isto é, o que seria benéfico para o cliente, pode não o ser para a empresa. Perante tal realidade, as empresas militares privadas poderão ocultar erros graves, não disponibilizar a sua máxima capacidade para a resolução de um conflito e, por conseguinte, não atingir os objectivos pretendidos pelo cliente. Quando as missões tendem a tornar-se mais complexas, as empresas militares privadas vêem-se no legítimo direito de exigir mais dinheiro ao cliente. Se a quantia previamente estabelecida não

compensar os riscos que os contratados correm, as empresas quebram os contratos com os clientes, colocando em risco a progressão das missões (Magalhães, 2005:168-169).

Segundo Isenberg (2006:6), o Exército Norte-Americano depende inteiramente de civis contratados para a manutenção dos seus sistemas tecnológicos, visto não ser rentável desenvolver a sua própria capacidade de manutenção. A Força Aérea e a Marinha utilizaram sistemas de comunicações comerciais em todo o Sudoeste Asiático e para isso contrataram civis, uma vez que não treinam tropas para manter os sistemas comerciais. Tais contratados também foram empregues para operações de base e apoio logístico, bem como para a manutenção de equipamentos, geradores, sistemas de detecção biológica e química, combustível, material de transporte e serviços médicos. Para o mesmo autor, a dependência das empresas militares privadas teve um aumento crescente após a fase inicial das operações, derivado principalmente a dois factores distintos:

- 1) Os EUA subestimaram o número de tropas que seriam necessários para as operações de estabilidade e segurança do país, ignorando os conselhos de alguns líderes militares e decidiu invadir o Iraque com menos forças do que aquelas que seriam necessárias. Por exemplo, empresas como a *Halliburton* foram necessárias para preencher os requisitos de apoio logístico às forças da coligação.
- 2) A Administração Bush não antecipou o surgimento e o crescimento da insurgência. A segurança necessária aos que procediam à reconstrução maciça exigia protecção que as forças dos EUA, por si só não tinham capacidade, havendo assim a necessidade de recorrer a empresas de segurança privadas para protecção dos seus funcionários.

Com o passar do tempo, as empresas militares privadas apresentaram três categorias distintas de serviço no Iraque:

- 1) Segurança para altos funcionários civis;
- 2) Segurança não-militar local (edifícios e infra-estruturas);
- 3) Segurança a não-militares.

Em vez de trabalhar directamente para o governo dos EUA ou para a Coalition Provisional Authority (CPA), a maioria das empresas militares privadas são contratadas para a protecção dos empregados do contratante principal, ou são contratados por outras entidades, como empresas privadas iraquianas ou empresas estrangeiras que procuram oportunidades de negócio no Iraque.

Uma outra vulnerabilidade, é apresentada por Clivaz (2008:9), afirmando que uma perda de controlo a nível estratégico por parte do comando, legitima o uso da força, ao nível da violência. No plano tático, a perda de controlo influencia o desenvolvimento das aptidões e compromete a manutenção do sigilo. O mesmo autor afirma ainda que os casos de Fallujah

e Abu Ghraib demonstram que os comandantes podem perder o controlo sobre o nível de violência criado pela acção autónoma de elementos exógenos não integrados na cadeia de comando, mas presentes no teatro de guerra. (Clivaz, 2008:8).

No seguimento desta ideia, Clivaz (2008:9), ao analisar os acontecimentos em Fallujah concluiu que no caso da Blackwater em Fallujah, a falta de empregados de empresas militares privadas levou a uma decisão política de ordenar uma ofensiva e a legitimidade das intenções e o uso da força por parte das tropas dos EUA foi publicamente comprometido. Armas de elevado calibre haviam sido usadas para combater insurgentes sunitas que estavam «barricados» numa cidade altamente simbólica para os muçulmanos. No caso de Abu Ghraib, o autor conclui que, tal incidente demonstra a falta de formação, qualificação e certificação dos contratados, e criou um potencial para a não-conformidade com a doutrina e legislação aplicável. A extensão da sua participação nos abusos comprometeu a legitimidade das forças de coligação.

Também Isenberg (2006:12) faz uma abordagem ao caso de Abu Ghraib, afirmando que a tortura e o escândalo dos abusos, horrorizaram pessoas em todo o mundo e levantou uma enorme polémica em relação ao papel e às actividades de tais empresas, no processo de interrogatório. Pelo menos 37 interrogadores de empresas militares privadas operavam nas prisões e os meios usados para extrair a informação dos reclusos foi o motivo de toda a polémica. O mesmo autor também descreve o incidente que ocorreu numa estrada que liga ao aeroporto de Bagdad, relatando que num site associado à empresa militar privada AEGIS, aparecem quatro cliques separados, onde é possível ver guardas de segurança de Bagdad abrirem fogo com armas automáticas sobre automóveis civis.

Waxman (2007:11-13) analisou mais profundamente o caso da *Blackwater* em Fallujah e descreve que no dia 31 de Março de 2004, 4 elementos da empresa militar privada *Blackwater* foram mortos a tiro por insurgentes, decorrendo o incidente durante o período de transição da *Control Risk Group* (CRG) para a *Blackwater*. A 12 de Março de 2004, foi assinado um acordo entre estas duas empresas, onde durante quatro semanas, os empregados da CRG iriam ensinar os modos de procedimento aos empregados da *Blackwater*. As missões permaneceriam sob a alçada da CRG até 2 de Abril de 2004. Após esta data, a *Blackwater* assumiria todas as responsabilidades. A missão estava escalada para seis empregados, mas só participaram quatro. A equipa envolvida protestou contra o facto de serem somente quatro elementos envolvidos. Na teoria, deveriam ser os tais seis (para protecção dos flancos). O coordenador das operações no Iraque reduziu a equipa para quatro elementos alegando que os outros dois seriam necessários na área administrativa da *Blackwater*. Com receio de perderem os seus postos de trabalho, aceitaram realizar a missão com um défice de elementos.

De acordo com os quatro elementos envolvidos, encontrou-se também (*à posteriori*) o relatório do Comité de Investigação do incidente em Fallujah, afirmando que a Blackwater embarcou nesta missão com um défice de preparação, recursos e apoio, em relação aos empregados envolvidos na missão. A *Blackwater* assumiu a missão de Fallujah antes do contrato ter início oficial, negligenciando os avisos dos seus predecessores de que o «terreno» seria demasiado perigoso, considerado mesmo como um *hot-spot*. No dia anterior ao incidente, o coordenador das operações no Iraque havia enviado um e-mail à direcção da *Blackwater*, na Carolina do Norte, pedindo novos veículos e mais armamento (Glock's e M4), alegando que o pessoal que tem no terreno actua com material emprestado. Por exemplo, os carros usados pela *Blackwater* no Iraque pertenciam à ESS (*Support Services Worldwide*). Não atendendo aos avisos anteriores, a mesma empresa avançou com a sua equipa de quatro elementos para o terreno, com um défice considerado em armamento e os carros usados na missão não se coadunavam ao terreno, pois nem sequer eram blindados nem possuíam armamento. A área para onde a equipa foi enviada, era conhecida como sendo “rica em insurgentes”.

No dia após o incidente, o presidente da *Blackwater*, Eric Prince, ordenou à equipa que actuava em Bagdad, que realizasse uma auditoria interna dos acontecimentos e que classificasse os documentos como «privados», isto é, ninguém externo à *Blackwater* deveria ter acesso a eles. Durante essa mesma auditoria interna, alguns empregados revelaram que a organização em Bagdad era caótica e o pessoal que lá operava não tinha qualificações suficientes para os cargos que ocupavam. A equipa envolvida no incidente, tinha acabado de chegar ao Iraque, sofriam de *jet-lag*, não estavam familiarizados com as estradas e não possuíam mapas nem sequer tinham ainda tido tempo para calibrar as suas armas. Segundo um director da CRG, a *Blackwater* não soube aproveitar devidamente os ensinamentos transmitidos pela CRG, acreditando que o incidente em Fallujah poderia ter sido evitado ou pelo menos a acontecer teria riscos mínimos. A emboscada aos quatro elementos da *Blackwater* originou uma ofensiva militar, conhecida como a Primeira Batalha de Fallujah, que começou a 4 de Abril de 2004, terminando a 1 de Maio do mesmo ano. Morreram 36 americanos, aproximadamente 200 insurgentes e estima-se que tenham sido mortos 600 civis iraquianos.

Eça (2009:1) refere um outro incidente ocorrido em Bagdad, na praça de Nisour. Este autor afirma que empregados da empresa militar privada *Blackwater* mataram 14 civis iraquianos. Sem qualquer tipo de provocação por parte dos habitantes, abriram fogo indiscriminadamente na praça de Nisour, em plena luz do dia. Um dos arguidos do processo afirmou que “queria matar o máximo de iraquianos para vingar o 11 de Setembro e por várias vezes, repetiu o número de civis iraquianos que já tinha abatido”. O governo norte-americano não agiu perante a *Blackwater*, responsável pelo comportamento dos seus funcionários e mesmo que a *Blackwater* não tenha sido punida judicialmente, as famílias das

vítimas da praça de Nisour abriram um processo civil contra a empresa, no fórum americano.

Para finalizar este estudo de caso, apresentamos doze sugestões que, se forem levadas em conta, poderão melhorar significativamente quer o desempenho das empresas militares privadas, quer o processo de contratação para operações americanas.

- 1) Melhorar a gestão do governo dos EUA;
- 2) Reconstruir, expandir e melhorar a contratação de pessoal;
- 3) Estabelecer um corpo de contingência que coordene conscientemente a contratação de pessoal;
- 4) Aumentar a transparência e a responsabilidade;
- 5) Melhorar o quadro jurídico e o quadro regulamentar;
- 6) Elevar os padrões de conhecimento entre os contratantes;
- 7) Esclarecer o papel adequado dos contratantes em conflito;
- 8) Integrar o papel dos empregados das EMP's na política e na estratégia;
- 9) Integrar elementos das EMP's em postos de comando e controlo;
- 10) Mudar a cultura do governo dos EUA, no que toca a contratações;
- 11) Aplicar todas as *“lições aprendidas”*, provenientes de outros conflitos;
- 12) Intensificar o controlo das acções dos empregados das EMP's. (Fontaine e Naigl, 2010:32).



## CAPÍTULO 5

### PERSPECTIVAS DE EVOLUÇÃO FUTURA DAS EMPRESAS MILITARES PRIVADAS

*“Desde que existam conflitos, irá existir também uma procura por militares com experiência. As EMP.’s irão beneficiar de qualquer falta de empenhamento das tradicionais forças de segurança dos Estados.”* (Singer, 2008: 230).

Como foi sendo referido ao longo do trabalho, algumas lacunas permitiram o desenvolvimento destas empresas a partir da década de 90 e que se sintetizam:

1. O fim da Guerra-Fria que deixou um vazio no mercado de segurança internacional;
2. O apoio externo e o interesse estratégico das grandes potências foi sendo progressivamente reduzido em muitos conflitos como nos de Moçambique, do Ruanda ou da Serra Leoa;
3. A incapacidade dos Estados fragilizados e respectivos governos de responderem à instabilidade interna potenciou a criação de um mercado imediato para estas empresas;
4. Os países ocidentais tornaram-se mais relutantes a intervirem nesses Estados e os seus políticos passaram a ter mais dificuldades em justificar as baixas aos seus eleitorados (Magalhães, 2003: 4).

Podemos dizer, que as alterações introduzidas potenciaram o surgimento e rápido crescimento destas empresas e serviços, observando-se uma forte aceitação por parte da maioria dos países. Actualmente no Iraque o número de funcionários destas empresas é quase idêntico ao de militares das fileiras.

Obviamente, o principal interesse destas é que continuem a existir conflitos, dado que a maior parte delas está cotada na bolsa e têm que responder perante os seus accionistas, porque de um negócio se trata. Por isso mesmo, quer em conflitos de larga, ou pequena escala, as EMP.’s estão e estarão sempre presentes.

De um modo simplista e olhando os pontos atrás mencionados podemos ainda hoje, e transpondo-os para o futuro, verificar a sua aplicabilidade.

Relativamente ao focado no ponto 2, o apoio externo de alguns países em relação a Estados Frágeis, é um aspecto influenciador, dado que, cada vez mais se dá importância às relações entre Estados e se procura cada vez mais não infringir nem quebrar essas mesmas relações, como refere Vaz (1999:19) “(...) a *relutância dos governos ocidentais em*

*disponibilizar forças para actuação em áreas críticas ou instáveis significa que as empresas militares privadas continuarão a ser solicitadas”.*

Quanto ao ponto 3, a incapacidade de alguns Estados em darem resposta à violência interna é, e continuará cada vez mais a ser um aspecto de enorme relevo, principalmente ao nível dos países em vias de desenvolvimento, uma vez que a violência é latente e poderá advir de diversos motivos sendo eles internos ou externos; a luta pelo poder entre etnias tem uma dimensão interna que pode ser manipulada externamente, ou seja, um país vizinho pode destabilizar o governo de um país se este não for cooperativo ou partilhar de interesses semelhantes; ou os recursos naturais e delimitação de fronteiras que quando não reconhecidas podem ser exploradas por outros países que não as grandes potências, sendo por isso um foco de interesse para as EMP.'s.

Por último e não menos importante, constata-se a relutância dos governos dos Estados (particularmente europeus) em justificar baixas, quando interferem nos assuntos internos de outros Estados, ainda que com cobertura jurídica internacional, porque é difícil a um dirigente do país explicar, porque estão homens e mulheres a morrer por uma pátria que não é a sua. A opinião pública não consegue entender e também sabemos a pressão exercida pelos “*media*”, por isso mesmo a tendência é a utilização deste tipo de empresas, pois mesmo sendo o Estado a entidade contratante, o nome que consta é o da empresa e não o de quem contrata.

Kidwell (2005) enfatizou a importância de se fazerem estudos sobre alguns aspectos fundamentais a ter em conta para se fazerem previsões quanto à utilização das EMP.'s. Em primeiro lugar, as entidades oficiais têm de estabelecer claramente a eficiência e eficácia de custos da utilização destas no campo de batalha; em segundo lugar, estabelecer qual a capacidade que as EMP.'s têm para quer a curto, ou a longo prazo, contribuírem para a eficácia militar; em terceiro lugar, resolver todas as questões jurídicas que possam retirar credibilidade à entidade que contrata estas empresas, principalmente nas regiões mais devastadas e por último, e principalmente devido ao efeito que a guerra provoca na sociedade, considerar muito bem o impacto a nível social do emprego desta política.

Para Alabarda e Lisowiec (2007: 94) as principais variáveis que irão afectar as EMP.'s no futuro são:

1. A alteração da natureza da Guerra;
2. A privatização dos conflitos;
3. O crescimento das tecnologias militares;
4. Os Estados fragilizados e regulamentação insuficiente das Nações Unidas;
5. O aumento do número de entidades multinacionais.

Para estes autores, uma das técnicas mais recentemente utilizadas, e que parece estar para ficar mais algum tempo, é a do terrorismo, que alterou por completo a maneira dos Exércitos convencionais enfrentarem este novo desafio. As EMP.'s têm uma estrutura diferente do Exército e como tal possuem uma flexibilidade muito maior para enfrentar este tipo de desafios.

Cada vez mais as tecnologias se têm desenvolvido, no seio civil e militar, estas empresas têm trabalhado lado a lado com os Exércitos na manutenção e operação de algumas destas tecnologias, sobre a qual podemos dar como exemplo o conflito do Iraque, onde estas empresas asseguraram funções no Centro de Operações Aéreas Conjunto, nomeadamente no apoio aos *Unmanned Aerial Vehicles* (UAV) e nas ligações de dados para transmissão de informação.

Tem-se verificado ainda a presença de algumas destas empresas no seio das operações da ONU, o que nos leva a uma nova interrogação. Sabendo que um dos desfechos dos conflitos da actualidade se traduz normalmente em operações de peacekeeping<sup>22</sup>, qual a possibilidade destas empresas terem também interesse neste tipo de cenários?

Uma grande verdade é que a crescente utilização por parte da ONU de entidades civis nas suas operações faz com que seja necessário garantir a sua segurança, nomeadamente através de EMP.'s. Coloca-se então outra questão, estarão estas empresas mais vocacionadas para realizar operações mais direccionadas para o peacekeeping ou quererão manter uma vertente mais direccionada para os chamados conflitos convencionais?

*“O modelo de peacekeeping contemporâneo tem privilegiado soluções diplomáticas para os conflitos violentos. Neste sentido, os conflitos não são resolvidos pela finalização própria da violência, sendo o seu termo resultado de um compromisso negociado”.* (Vinha, 2010: 48)  
De facto, as FA tradicionais poderão não oferecer a solução mais económica para todas as missões, porque são meios mais caros; porque demoram muito tempo (meses) a posicionar-se quando são precisas que estejam no local o mais rapidamente possível; e estão pouco vocacionadas e treinadas para o uso da força em operações de baixa intensidade; a sua maior vocação é a ocupação de território, ou o combate a um ocupante para o desalojar. (Paulo, 2005: 132).

Assim, *“durante a última década do século XX, muitas organizações privadas assumiram actividades que se assemelhavam às operações de peacekeeping, peacemaking e peace enforcement tradicionalmente conduzidas por forças multinacionais sancionadas pela ONU”* (Brayton, 2002; Brooks e Laroia, 2005 in Vinha, 2010: 48).

Para Vinha (2010) algumas empresas estão já registadas por serviços prestados à ONU, afirmando que *“A própria ONU tem recorrido às EMP.'s. A empresa Sandline International,*

---

<sup>22</sup> Operações de manutenção de paz

*entre outras, está registada no Common Supply Database da ONU. Muitos dos serviços de logística, transporte e formação têm sido contratados pela ONU às EMP como, por exemplo, à International Charter Incorporated em múltiplas ocasiões.” (Vinha, 2010:48).*

Existem sempre vantagens e desvantagens na utilização de qualquer tipo de força em qualquer cenário, mas analisando de uma forma um pouco mais atenta podemos verificar que um dos benefícios do uso de EMP.'s no *peacekeeping* se relaciona “*com a segurança que estas podem trazer às operações humanitárias da ONU. As operações humanitárias acarretam cada vez mais riscos. Morreram mais funcionários da Cruz Vermelha, nos anos 90, do que militares das forças americanas.*” (Magalhães, 2005: 166) (Singer, 2008: 184).

Um outro benefício consiste na “*capacidade que as EMP.'s têm de se tornarem a força de reacção rápida que a ONU ainda não tem*”. (Gantz, 2003 in Magalhães, 2005: 167) (Singer, 2008: 184).

Singer (2008: 184) vai mais longe e refere que “*neste caso as EMP.'s seriam contratadas para fornecer o músculo necessário a estas operações*. Embora com menor número de elementos poderiam ser o alento para forças mal equipadas e desmotivadas com o seu sofisticado talento militar, tanto a nível de equipamento como a nível de conhecimentos”

Um último aspecto assenta na possibilidade das EMP.'s assumirem por completo as acções de *peacekeeping* da ONU e muitos entusiastas deste tipo de empresas têm proposto as EMP.'s como futuros *peacekeepers*. (Singer, 2008: 185).

Mas nem tudo são vantagens, existem algumas desvantagens que são necessárias ter em conta na contratação deste tipo de empresas. Normalmente este tipo de intervenções humanitárias tem a tendência de se tornarem mais complexas com o passar do tempo. “Uma empresa contratada para estabelecer a ordem, pode verificar que a tarefa está a tornar-se mais complexa, tornando-se não lucrativa e mais perigosa do que havia sido previamente estabelecido. Desta forma, a empresa pode decidir que o melhor, em termos de satisfação dos seus interesses comerciais, é abandonar a operação” (Magalhães, 2005: 168). Em situações como estas, a operação da ONU pode ficar seriamente ameaçada. Surge então a controvérsia da necessidade de manter algum tipo de forças militares neste tipo de missões humanitárias.

Segundo Oldrich Bures (in Vinha, 2010:51) “*embora as EMP possam desempenhar algumas das actividades intrínsecas ao peacekeeping, o mesmo autor também reconhece que a capacidade para o fazer não implica os resultados desejados. Por conseguinte, é necessário determinar se as EMP podem funcionar dentro de um quadro consistente com os objectivos da ONU*”.

*“O debate à volta do papel das EMP nas operações do peacekeeping ainda está longe de ser concluído. Embora se possa vislumbrar algum papel para o sector privado, designadamente em situações já estabilizadas e em funções operacionais secundárias, o seu contributo não parece capaz de servir mais de que uma paz negativa pontual. A construção de uma paz positiva sustentável não se coaduna com lógicas de promoção comerciais, nem com a desresponsabilização dos Estados e da comunidade internacional.” (Vinha, 2010: 53)*

Como é possível observar, na opinião dos vários autores atrás referidos, há ainda muito trabalho e estudo para se conseguir um consenso universal, pois é certo que a tendência do emprego destas empresas é tendencialmente para um crescimento ganhando terreno por comparação com os exércitos, quer seja no âmbito de missões de segurança, operações de combate em zonas de conflito ou mesmo desenvolverem valências em missões de apoio humanitário.

Conforme se tentou demonstrar ao longo do trabalho, as EMP.'s possuem inúmeros aspectos que as tornam diferentes dos Exércitos, passando pela sua flexibilidade, tecnologia de ponta ou pela qualidade dos militares (visto muitos terem já pertencido a unidades de elite dos exércitos), não que os Exércitos não possuam também tais valências, mas a verdade é que a maneira como estas empresas conseguem fazer uso de todos os meios que à sua disposição em qualquer tipo de situação e a sua capacidade de se adaptarem rapidamente a todas as situações que faz a diferença, assim sendo conseguem uma maximização de resultados relativamente aos exércitos.

Certo é e como também se tentou demonstrar, nem tudo são vantagens, existem inúmeras desvantagens do seu uso e empenho, mas certo é que elas também se verificam no emprego dos Exércitos convencionais. É necessário um grande esforço e entendimento entre governos, EMP.'s e Exércitos para que se consiga uma maior qualidade no desempenho deste tipo de missões. Nos conflitos tradicionais de âmbito limitado as EMP.'s deram já mostras de estarem para ficar e de cada vez mais se afirmarem, sendo este tipo de conflitos para já os mais cobiçados por estas, mas na última década tem-se desenvolvido um interesse nas operações humanitárias, que têm tido um percurso constante ao longo do tempo. Após o término de um conflito surgem preocupações com a reconstrução, protecção e desenvolvimento, que são tudo funções com possível enfoque para as EMP.'s, mas podemos também referir que estas empresas poderão mesmo adaptar-se para o pré-conflito, isto é, antes de os conflitos atingirem proporções em que não seja possível evitá-los, tornando-se desta maneira elementos vitais que podem ser empregues de forma a cumprir esse trabalho.

Cabe à ONU e às demais entidades participantes analisar se será rentável ou possível integrar estas forças no seio das operações humanitárias e até que ponto o poder dos Estados não ficará fragilizado.

## CONCLUSÃO

Desde a antiguidade o mercenarismo sempre fez parte da arte da guerra, tendo marcado presença na Primeira Guerra Púnica (264 A.C), na Pérsia, contra Alexandre, o Grande (334 A.C), na Grécia, Guerra dos 100 anos, entre outras de elevado destaque. O mercenariato inicialmente composto por estruturas simples e temporárias rapidamente evoluiu para organizações militares permanentes, denominadas “companhias”, sendo estes leais apenas às suas unidades e não ao seu país, porque o lucro a curto prazo era o objectivo primordial. No final da Guerra dos Trinta Anos foi possível estabelecer uma série de tratados, sendo o de maior relevo o Tratado de Paz de Vestefália (1648) que solidifica a emergência do Estado e enriquece a importância da soberania no interior das fronteiras. É neste contexto que os exércitos de estrangeiros contratados passam a ser substituídos por cidadãos nacionais, ganhando força o conceito de nação em armas, passando os governos a possuir o monopólio da violência.

Ao longo deste trabalho aceitou-se a definição de mercenário desenvolvida por Peter W. Singer (2008: 43), bem como para a definição de EMP.'s, se considerou a definição do *Democratic Control of Armed Forces* (DCAF), sendo aceitável admitir que, se torna quase imperceptível as diferenças entre os dois conceitos, embora se exprima a relevância de existir uma separação entre eles, porque verdadeiramente a sua essência é diferente.

Com a queda do muro de Berlim e do regime comunista da URSS, assistiu-se a um virar de página que marcou o fim da tensão mundial vivida até então, materializando a transição de um sistema internacional bipolar para um unipolar.

Esta realidade conduziu a uma diminuição dos efectivos militares e por outro lado, surgiu o fenómeno emergente das organizações terroristas, grupos de mercenários, unidades de guerrilha, milícias e empresas privadas, com uma actividade cada vez mais intensa e ocorrendo com maior frequência.

O grande crescimento das EMP.'s ocorreu durante o período Pós Guerra Fria, uma vez que ao ser eliminada a hostilidade entre as duas super-potências e diminuído o número de efectivos militares os Estados depararam-se com novas realidades, como o terrorismo, conflitos internos, cujas FA não foram capazes de dar resposta.

O dia 11 de Setembro de 2001 marcou o mundo, não só pelo número de vítimas que causou, como também pelas alterações que gerou na política externa Norte-Americana. Após os atentados muitas modificações foram introduzidas naquele país, nomeadamente no sector da segurança, mais especificamente no aparelho militar, registando-se uma crescente

preocupação quanto à prevenção de actos terroristas, assumindo a segurança privada um papel de grande relevo. O número de pessoas por ela contratadas, bem como o montante dispendido após o atentado deu uma nova ênfase ao conceito de EMP.'s.

A privatização da segurança e defesa do Estado sempre levantou questões, cujo consenso dificilmente será atingido. Para alguns autores, a privatização de sectores anteriormente entregues às FA, não significa uma maior poupança de dinheiro por parte dos Estados, pois devido às suas multifunções as EMP.'s podem cobrar o preço que acharem justo (segundo as suas valências específicas), cabendo aos Estados contratantes avaliar da melhor forma possível o custo real da contratação dos seus serviços.

Outros autores, contrariamente, defendem que a contratação de EMP.'s é benéfico, uma vez que permite otimizar funções sem incremento substancial no dispêndio de verbas, dado que a generalidade dos contratados por EMP.'s são ex-militares, logo o Estado não tem necessidade de investir na sua formação, embora a meu ver, esta condição não seja tão linear, uma vez que os Estados já investiram anteriormente na sua formação como militares. Deste modo e pelo que foi possível verificar neste trabalho não se chegou a uma conclusão sobre a vantagem económica da utilização das EMP.'s, pois para tal seria necessário aprofundar a pesquisa unicamente nesse âmbito, para além de que, é inexistente o consenso no que respeita a verbas dispendidas.

Os EUA fazem um uso bastante extensivo das EMP.'s recorrendo ao fenómeno do *outsourcing* nas suas amplas modalidades, nomeadamente, no apoio logístico, apoio operacional, entre outros, permitindo libertar recursos humanos e materiais essenciais às FA.

O crescimento exponencial das EMP.'s que ocorreu no período Pós Guerra Fria não foi acompanhado por uma actualização jurídica de delineamento de tais actividades, ocorrendo também crescentes dúvidas quanto ao quadro normativo pelo qual estas empresas se regem, pois a regulação imposta não se apresenta nem eficaz nem suficientemente adequada para a resolução de conflitos.

Concluiu-se assim, que os quadros normativos internacionais e nacionais estão desajustados. No que confere ao primeiro, a sua aplicabilidade está mais vocacionada para o mercenariato, contudo não explica as acções nem caracteriza os contextos operacionais nas quais esta actividade é inserida, visando sim, regulamentar as actividades mercenárias e não a extinção do comércio de serviços militares.

A aplicabilidade do segundo quadro centra-se na conduta das EMP.'s, sendo uma tarefa difícil, uma vez que não existe uma definição aceite universalmente, muito menos uma classificação para este tipo de actividades, o que dificulta a distinção entre um mercenário e um contratado por uma EMP.

Uma evolução positiva no quadro normativo jurídico internacional, verificou-se em 2008 com o documento de Montreux, que não sendo vinculativo, tem o carácter regulador quanto à certificação das EMP.'s e ESP.'s, no âmbito do cumprimento das normas aplicáveis, devendo os governos ter em atenção que tais empresas não devem tomar parte em operações de combate.

A primeira parte do Documento de Montreux clarifica as obrigações internacionais dos Estados em relação às EMP.'s e ESP.'s, obrigações aplicáveis às próprias empresas, dirigentes e seus funcionários. A segunda parte está relacionada com recomendações de boas práticas relativamente às empresas acima referidas, na sua relação com os Estados que as contratam, onde operam e de onde são originárias.

Este documento poderá servir de base para uma boa regulamentação de EMP.'s e ESP.'s, se os Estados quiserem regular estas empresas têm neste documento um óptimo ponto de partida.

Também no que compete à sua classificação, se encontram dificuldades em definir os serviços de umas e de outras. A definição de ESP.'s e EMP.'s está bem esclarecida, embora não universalmente aceite, contudo o mesmo não se pode dizer relativamente à sua classificação/categorização, uma vez que ambas abrangem uma enorme diversidade de serviços, que se misturam entre si.

Foi também possível concluir a emergência do conceito de FMP.'s (Firmas Militares Privadas), definidas por Peter Singer, que trouxe à discussão a problemática que se relaciona com o entendimento da indústria militar em não reconhecer a divisão entre EMP.'s e ESP.'s.

De referir também que esta foi a definição aceite para a elaboração deste trabalho. Segundo a analogia “Ponta de Lança” de Singer as FMP.'s são divididas em três categorias: as “*Military Provider Firms*” (operações de combate), as “*Military Consultant Firms*” (operações de aconselhamento e treino) e as “*Military Support Firms*” (assistência e serviços não letais).

No Reino Unido, o “*Foreign Affairs Committee of House of Commons*” de 2002 classifica as EMP.'s em seis categorias distintas: combate e apoio operacional; aconselhamento militar e treino; aquisição de armas; informações; segurança e prevenção da criminalidade; apoio logístico. Uma outra classificação foi possível obter através da *International Peace Operations Association* (IPOA), uma organização sindical para EMP.'s e ESP.'s que divide as empresas que prestam serviços militares em três categorias distintas: serviços não letais; empresas de segurança privada; empresas militares privadas. Já Wulf in (Silva, 2008: II-80-82) apresenta cinco categorias para as empresas que prestam serviços militares e de segurança: companhias de segurança privadas; provedores de defesa; companhias militares privadas; forças não regulares; e mercenários.



Destas classificações, todas elas distintas, é visível a necessidade de se estabelecer uma classificação universalmente aceite de modo a que todo o trabalho de regulamentação e de controlo possa ser mais eficaz.

No âmbito do estudo de caso, foi possível concluir alguns aspectos de relevo no que respeita à relação com a privatização da segurança das funções do Estado e que ali ganhou novo ênfase, relativamente à problemática das suas implicações no campo internacional, económico e político-legal, podendo também extrair-se algumas potencialidades e vulnerabilidades.

A confluência de EMP.'s no Iraque e o seu leque de funções faz levantar sobre si, questões e divergências entre autores, denotando-se estas últimas com maior preponderância ao nível económico e jurídico. O conflito iraquiano serve assim, para no plano jurídico se verificar de forma clara a falta de normas jurídicas e a necessidade urgente de um ajustamento neste campo a uma nova realidade e acontecimentos pontuais, mas não de menor importância, como demonstrado em Abu Ghraib, Praça de Nissour e Fallujah (os dois últimos com a Blackwater).

Relativamente à questão económica e devido à sua importância, esta implicou um crescente interesse na opinião pública, motivando particular incidência nas diversas análises a este nível, causa de significativas divergências entre vários autores, no que diz respeito quer aos montantes gastos, quer ao benefício ou não da privatização.

Os montantes estimados vão entre os 500 milhões e 1,2 mil milhões de dólares ano (a partir de 2005).

Como potencialidades das EMP.'s, podemos referir a flexibilidade que estas oferecem aos Exércitos, seja a nível de manutenção, como de alta tecnologia, dos contratos como um elemento de extrema relevância para o aparelho militar; da possibilidade de uma escolha selectiva adequada a cada tipo de missão e a resposta rápida perante situações de crise e conflito.

Como vulnerabilidades, destacam-se a problemática contratual, uma vez que as empresas funcionam sob a lógica de mercado, o que pode confluir com o objectivo do cliente, uma vez que no decorrer da operação, factores externos e inicialmente não previstos, podem criar complexidades que para serem ultrapassadas tenderão a encarecer o contrato.

Também se regista a dependência das FA de pessoal civil para manter sistemas de elevada tecnologia em uso, uma vez que não é rentável desenvolver no seu seio, uma unidade de manutenção deste equipamento.

No Iraque os Estados Unidos subestimaram o número de efectivos necessário para as operações de estabilidade, segurança e reconstrução do Iraque, levando a uma necessidade extrema de se socorrerem das empresas militares privadas. Uma das

consequências foi a perda de controlo estratégico e tático uma vez que não se encontrando sob a hierarquia de comando militar, as EMP.'s dificultaram o comando e controlo quer a nível do uso da força, quer ao nível do sigilo de operações que nalguns casos comprometeram o emprego das forças militares.

Que futuro para as EMP.'s?

A controvérsia mantém-se, contudo os indícios apontam para a continuação da sua evolução.

É visível que tanto hoje, como no futuro o seu interesse primordial são os conflitos convencionais e quanto mais estes se dilatam no tempo, tanto melhor, no entanto a sua atenção está também a ser direccionada para as operações humanitárias, perspectivando-se o seu ajustamento a esta realidade onde se verifica um menor uso de força.

As previsões para o futuro, não são ainda muito conclusivas, atendendo que se fala ainda de uma realidade recente. Contudo não se pode perspectivar o futuro, sem ter em conta quatro factores importantes: a definição clara relativamente aos custos da utilização das EMP.'s no teatro de operações; a necessidade de estabelecer qual a sua capacidade para obter uma eficácia militar; a resolução das questões jurídicas; e por último, o seu impacto ao nível sociopolítico.

Relativamente à questão central “Qual foi a preponderância das Empresas Militares Privadas nas missões tradicionalmente acometidas às Forças Armadas Norte-Americanas no Iraque?”, formularam-se duas hipóteses:

- H1 - “É possível atingir com as EMP.'s aquilo que com os tradicionais Exércitos, seria muito difícil tanto política como economicamente, ainda que hajam vantagens e desvantagens.”
- H2 - “O seu emprego não é preponderante em complemento das missões acometidas às Forças Armadas. Estas cumprem as suas funções tão bem, com ou sem o recurso às EMP.'s por parte dos governos.”

Foi possível confirmar a primeira hipótese. É visível que sem as EMP.'s, o Exército norte-americano não iria ter a eficácia que teve, nem conseguiria manter as operações tanto tempo no terreno sem auxílio de outras forças. Como foi possível concluir e verificar no capítulo 4, no estudo de caso do Iraque, existiram inúmeras vantagens e desvantagens do emprego de EMP.'s.

A flexibilidade destas empresas permitiu uma ajuda fundamental a todo o aparelho militar, uma vez que a grande base do apoio logístico e de manutenção do Exército norte-americano a elas se deveu. Outro aspecto de extrema importância e como afirma Isenberg, tem a ver com o facto, dos EUA terem invadido o Iraque com um efectivo menor do que o necessário, pelo que estas constituíram-se um pilar de suporte desta invasão. Podemos

também destacar todo o trabalho de segurança desenvolvido pelas EMP.'s, libertando o Exército Norte-Americano para as funções que mais directamente lhe diziam respeito.

Após a análise e estudo efectuado, pudemos concluir que existem vantagens na utilização destas empresas nas tradicionais missões acometidas às Forças Armadas e que aquelas tiveram uma grande preponderância no conflito iraquiano.

Como tema de potencial investigação futura poderia ser de todo o interesse desenvolver um estudo que visasse analisar a acção destas empresas em cooperação com as Forças Nacionais Destacadas (FND) em anteriores e actuais missões no exterior.

## BIBLIOGRAFIA

### Livros

- HOLLAND, Julian e BROOKE, Norman (1999). *HISTÓRIA UNIVERSAL COMPARADA*, Copyright DCM, Lisboa.
- SARMENTO, Manuela (2008). *Guia Prático sobre a Metodologia Científica para a Elaboração, Escrita e Apresentação de Teses de Doutoramento, dissertações de Mestrado e Trabalhos de Investigação Aplicada*, Universidade Lusíada Editora, Lisboa.
- SCHUMACHER, Gerald (2006). *A Bloody Business: America's War Zone Contractors and the Occupation of Iraq*, Zenith Press, Estados Unidos da América.
- SINGER, Peter Warren (2008). *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*, Updated Edition, Estados Unidos da América.

### Artigos em revistas

- GARCIA, Proença (2009). “*A nova polemologia*” in Vários, *Negócios Estrangeiros*, N.º 14, Abril, p. 76-111.
- KOWALSKI, Mateus (2009). “*Novas Guerras, Novos Actores. As Empresas Militares Privadas*”, in Vários, *Nação e Defesa*, N.º 124 – 4.ª Série, p. 259-277.
- LEANDRO, Francisco (2005). “*Os não-combatentes que combatem*”, in Vários, *Jornal do Exército*, N.º544, Outubro, p. 20-28.
- MAGALHÃES, Ana (2005). “*As Empresas Militares Privadas e a Resolução de Conflitos no Quadro da ONU*”, in Vários, *Nação e Defesa*, N.º 111 – 3ª Série, Verão, p. 155-174.
- PAULO, Jorge (2004). “*Empresas Militares*”, in Vários, *Nação e Defesa*, N.º111 – 3.ª Série, Verão, p. 113-154.
- VAZ, Nuno António Bravo Mira (1999). “*As empresas militares privadas*”, in Vários, *jornal do Exército*, N.º478, Outubro, p. 15-21.

**Documentos On-line**

- ALMEIDA, João (2001). *O Que Aconteceu no Dia 11 de Setembro: Um Ataque Terrorista ou o Início de uma Crise Histórica?*. Internet: <http://www.ipri.pt/investigadores/artigo.php?idi=5&ida=31>, consultado em [7 de Janeiro de 2010]
- AMORIM, Paulo (2004). *A Revisão da Política Externa Norte Americana no Pós 11 de Setembro de 2001, O Século Americano*. Internet: [http://www.ciari.org/investigacao/a\\_revisao\\_da\\_pe\\_eua\\_pos\\_11\\_setembro.pdf](http://www.ciari.org/investigacao/a_revisao_da_pe_eua_pos_11_setembro.pdf), consultado em [24 de Maio de 2004]
- BROOKS, Doug (2000). *Hope for the "Hopeless Continent": Mercenaries*. Internet: [http://www.sandline.com/hotlinks/00\\_Brooks.pdf](http://www.sandline.com/hotlinks/00_Brooks.pdf), consultado em [1 de Março de 2010].
- BROOKS, D. (2002). *Protecting people: The PMC potential*. International Peace Operations Association. Internet: <http://www.hoosier84.com/0725brookspmcregs.pdf>, consultado em [2 de Março de 2010].
- BUCKLEY, Michelle (2008). *Contractors: The Ever Increasing Role in Today's Warfare*. Internet: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0C54E3B3-1E9C-BE1E-2C24-A6A8C7060233&lng=en&id=91818>, consultado em [04 de Agosto de 2009] .
- BURES, Oldrich (2008). *Private Military Companies: A Second Best Peacekeeping Option?*. Internet: [http://www.allacademic.com/meta/p\\_mla\\_apa\\_research\\_citation/2/5/2/9/3/p252936\\_index.html](http://www.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/2/5/2/9/3/p252936_index.html), consultado em [7 de Junho de 2010]
- CANTALAPIEDRA, David (2008). *A Administração Bush e o Futuro da Política Estratégica dos EUA*. Internet: <http://www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/ri/n19/n19a05.pdf>, consultado em [13 de Maio de 2010]
- CLIVAZ, Emmanuel (2008). *Private Contractors on the Battlefield, International Relations and Security Network*. Internet: [http://se1.isn.ch/serviceengine/Files/ISN/93879/ipublicationdocument\\_singledocum](http://se1.isn.ch/serviceengine/Files/ISN/93879/ipublicationdocument_singledocum), consultado em [04 de Agosto de 2009].
- CHAPMAN, John (2006). *The Private Security Phenomenon: Policy implications and issues, Sda Roundtable Report*. Internet: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?fecvnodeid=110645&fecvid=33&ots591=0C54E3B3-1E9C-BE1E-2C24-A6A8C7060233&lng=en&v33=110645&id=27642>, consultado em [23 de Agosto de 2009] .

- Democratic Control of Armed Forces (DCAF) (2006). *Private Military Companies*, Geneva Center For the Democratic Control of Armed Forces. Internet: [http://www.dcaf.ch/news/\\_diarydetailskms.cfm?lng=en&id=15785&nav1=2](http://www.dcaf.ch/news/_diarydetailskms.cfm?lng=en&id=15785&nav1=2), consultado em [13 de Agosto de 2009].
- ELSEA, Jennifer, SCHWARTZ, Moshe e NAKAMURA, Kennon (2008). *Private Security Contractors in Iraq: Background, Legal Status, and Other Issues*. Internet: <http://www.fas.org/sgp/crs/natsec/RL32419.pdf>, consultado em [14 de Junho de 2010]
- FM 7-20(2001). *The Infantry Battalion*. Internet: <http://www.globalsecurity.org/military/library/policy/army/fm/7-20/index.html>, consultado em [2 de Março de 2010].
- FONSECA, Sandra (2000). *A Guerra Fria*. Internet: [http://neh.no.sapo.pt/documentos/a\\_guerra\\_fria.htm](http://neh.no.sapo.pt/documentos/a_guerra_fria.htm), consultado em [25 de Janeiro de 2010]
- FONTAIGNE, Richard e NAGL, John (2010). Contracting in Conflicts, *The Path to Reform*. Internet: [http://www.cnas.org/files/documents/publications/CNAS\\_Contracting%20in%20Conflicts\\_Fontaine%20Nagl.pdf](http://www.cnas.org/files/documents/publications/CNAS_Contracting%20in%20Conflicts_Fontaine%20Nagl.pdf), consultado em [28 de Junho de 2010]
- GHEBALI, Victor-Yves (2007). *The United Nations and the Dilemma of Outsourcing Peacekeeping Operations*. Internet: [http://se2.dcaf.ch/serviceengine/Files/DCAF/32484/ichaptersection\\_singledocument...](http://se2.dcaf.ch/serviceengine/Files/DCAF/32484/ichaptersection_singledocument...), consultado em [04 de Agosto de 2009].
- GODDARD, S (1987). *The private military company: a legitimate international entity within modern conflict*. University of New South Wales. Internet: [http://www.sandline.com/hotlinks/Legitimate-Entity\\_%20G5B35B1.pdf](http://www.sandline.com/hotlinks/Legitimate-Entity_%20G5B35B1.pdf), consultado em [2 de Março de 2010]
- HANSEN, Morten (2004). *War in Iraq: Demystifying the privatized Military industry*. Internet: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Current-Affairs/Policy-Briefs/Detail/?lng=en&id=13653>, consultado em [04 de Agosto de 2009].
- HOLMQVIST, Caroline (2005). *Private Security Companies, The Case for Regulation*. Internet: <http://www.isn.ethz.ch/isn/DigitalLibrary/Publications/Detail/?fecvnodeid=110640&ord588=grp1&fecvid=33&ots591=0C54E3B3-1E9C-BE1E-2C24A6A8C7060233&lng=en&v33=110640&id=10491>, consultado em [04 de Agosto de 2009].

- House of Commons, Foreign Affairs Committee (2002). *Private military companies: options for regulation*. Internet: [http://www.fco.gov.uk/resources/en/pdf/pdf4/fco\\_pdf\\_privatemilitarycompanies](http://www.fco.gov.uk/resources/en/pdf/pdf4/fco_pdf_privatemilitarycompanies), consultado em [1 de Março de 2010].
- ISENBERG, D. (2006a). A government in search of cover: PMC's in Iraq. Apresentado na conferência "*Market forces: Regulating private military companies*", Institute for International Law and Justice, NY University school of law. Internet: <http://www.basicint.org/pubs/Papers/pmcs0603.htm>, consultado em [27 de Fevereiro de 2010].
- JOFFÉ, George (2005). *Devíamos ter calculado*. Internet: <http://www.ieei.pt/publicacoes/artigo.php?artigo=2>, consultado em [13 de Maio de 2010]
- KIDWELL, Deborah (2005). *Public War, Private Fight? The United States and Private Military Companies*. Internet: <http://www.stormingmedia.us/72/7216/A721644.html>, consultado em [4 de Março de 2010]
- KRAHMAN, Elke (2002). *Regulating Military and Security Services in the European Union*. Internet: <http://www.dcaf.ch/publications/kms/details.cfm?lng=en&id=25736&nav1=4>, consultado em [04 de Agosto de 2009].
- LIMA, Bernardo (2009). *As relações entre a NATO e a União Europeia Pós-11 de Setembro*. Internet: <http://www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/ri/n21/n21a06.pdf>, consultado em [17 de Dezembro de 2009]
- MAGALHÃES, Ana (2003). *O negócio por trás das armas*. Internet: <http://www.ieei.pt/publicacoes/artigo.php?artigo=512>, consultado em [27 de Fevereiro de 2010].
- MOITA, Luís e MOITA, Madalena (2004). *Novos intervenientes na Guerra e na Paz*. Internet: <http://www.ces.uc.pt/lab2004/inscricao/pdfs/painel19/lmoitammoita.pdf>, consultado em [24 de Março de 2010]
- PARKER, Sarah. *Handle with Care: Private Security Companies in Timor-Leste*. Internet: <http://www.timorlesteviolence.org/pdfs/Timor-Leste-Violence-Private-Security-Companies.pdf>, consultado em [3 de Março de 2010].
- PERLO-FREEMAN, Sam (2006). *The Private Military Services Industry*. Internet: <http://books.sipri.org/files/insight/SIPRIInsight0801.pdf>, consultado em [04 de Agosto de 2009].

- Primary Resources in International Affairs (PRIA) (1987). *Project of an International Declaration concerning The Laws and Customs of War*, Primary Resources In International Affairs. Internet: <http://www1.umn.edu/humanrts/instree/1874a.htm>, consultado em [18 de Agosto de 2009].
- PROENÇA, Garcia (2009). O fenómeno da guerra no nosso século. Internet: <http://www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/ri/n22/n22a08.pdf>, consultado em [27 de Fevereiro de 2010].
- SANTOS, Eduardo (2007). *O Conceito de Geopolítica: uma aproximação histórica e evolutiva* (2ª parte). Internet: [http://www.jornaldefesa.com.pt/conteudos/view\\_txt.asp?id=431](http://www.jornaldefesa.com.pt/conteudos/view_txt.asp?id=431), consultado em [24 de Maio de 2010]
- SCHREIER, F. e Caparini, M. (2005). *Privating security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*. Geneva centre for the Democratic Control of Armed Forces. Internet: <http://www.dcaf.ch/publications/kms/details.cfm?lng=en&id=18346&nav1=4>, consultado em [ 27 de Fevereiro de 2010].
- SINGER, Peter (2007). *Can't Win With 'Em, Can't Go To War Without 'Em: Private Military Contractors and Counterinsurgency*. Internet: <http://www.docuticker.com/?p=16692>, consultado em [18 de Agosto de 2009].
- SINGER, Peter (2004a). *The Private Military Industry and Iraq: What have we learned and when to next?*. Internet: [http://www.dcaf.ch/\\_docs/pp04\\_private-military.pdf](http://www.dcaf.ch/_docs/pp04_private-military.pdf), consultado em [18 de Agosto de 2009].
- SINGER, P. W. (2004b). *War profits and the vacuum of law: Privatized Military Firms and International Law*. Internet: <http://www.brookings.edu/views/articles/fellows/singer20040122.pdf>, consultado em [1 de Março de 2010].
- SMITH, Eugene (2002). *The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and Its Implications*. Internet: <http://www.carlisle.army.mil/usawc/parameters/02winter/smith.pdf>, consultado em [27 de Fevereiro de 2010].
- STODDARD, Abby (2009). *Private Security Contracting in Humanitarian Operations*. Internet: <http://www.cic.nyu.edu/staff/Staff%20Docs/33-private-security-providers-humanitarian-operations.pdf>, consultado em [23 de Agosto de 2009] .



- TERLIKOWSKI, Marcin (2008). *Private Military Companies in the US Stabilization Operation in Iraq*. Internet: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0C54E3B3-1E9C-BE1E-2C24-A6A8C7060233&lng=en&id=93315>, consultado em [18 de Agosto de 2009].
- UNITED STATES GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE (GAO) (2005). *REBUILDING IRAQ, Actions Needed to Improve Use of Private Security Providers*. Internet: <http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?id=10976&lng=en>, consultado em [10 de Maio de 2010]
- UTTLEY, Matthew (2005). *Contractors on Deployed Military Operations: United Kingdom Policy and Doctrine*. Internet: <http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pdf/PUB624.pdf>, consultado em [18 de Agosto de 2009].
- VAZ, Nuno António Bravo Mira (2008). *As Empresas Militares Privadas Vieram Para Ficar?*. Internet: <http://www.revistamilitar.pt/modules/articles/article.php?id=286>, consultado em [23 de Agosto de 2009].
- VINHA, Luís (2009). *As Empresas Militares Privadas e o Peacekeeping*. Internet: <http://www.ces.uc.pt/e-cadernos/media/ecadernos6/04%20-%20Luis%20da%20Vinha.pdf>, consultado em [10 de Janeiro de 2010]
- WAXMAN, Chairman (2007). *Private military Contractors in Iraq: An Examination of Blackwater's actions in Fallujah*. Internet: <http://www.c-span.org/pdf/blackwater100207.pdf>, consultado em [25 de Maio de 2010]

### **Teses publicadas**

- ALABARDA, Yusuf e LISOWIEC, Rafal (2007). *The Private Military Firms – Historical Evolution and Industry Analysis*. Internet: <http://www.dtic.mil/cgi-in/GetTRDoc?AD=ADA473255&Location=U2&doc=GetTRDoc.pdf>, consultado em [2 de Junho de 2010]
- ASMUDSSON, J. (2007). *The privatization of war*, BA Thesis in Modern Studies, The University of Akureyri Faculty of Law and Social Sciences.
- BURGE, Robert (2008). *Effectiveness and efficiencies of private military corporations, Master of arts in security studies*. Naval Postgraduate School.

JORGENSEN, Brent (2005). *Outsourcing Small Wars: Expanding the role of Private Military Companies in U.S. Military Operations*, Master of Science in Defense Analysis. Naval Postgraduate School.

### **Teses não publicadas**

SILVA, Pedro (2008). *O Outsourcing (privatização) de serviços e tarefas das Forças Armadas nas operações militares. Análise da actual situação e possibilidades futuras*, Tese não publicada, Instituto de Estudos Superiores Militares, Curso de Promoção a Oficial General.

MEDEIROS, Luís (2003). *A Soberania do Estado e o papel das Forças Armadas face ao surgimento de Empresas Privadas de Assistência Militar*, Tese não publicada, Instituto de Estudos Superiores Militares, Curso de Promoção a Oficial General.

MENEZES, António (2008). *As Empresas Militares Privadas*, Tese não publicada, Instituto de Estudos Superiores Militares, Curso de Estado-Maior Conjunto.